

تصویر ابو عبد الرحمن الکردی

چاپ چهارم

چطور با هر جور آدمی ارتباط برقرار کنیم؟

۹۲ ترفند کوچولو برای جا کردن

دردل آدم‌ها و رسیدن به

موفقیت با همکاری آن‌ها

connect

لیل لوندز

ترجمه‌ی فرخ بافنده



چاپ چهارم

چطور با
هر جور آدمی
ارتباط
برقرار کنیم؟



چطور با هر جور آدمی ارتباط برقرار کنیم؟

لیل لوندز

ترجمه‌ی فرخ بافنده

۹۲ ترفند کوچولو برای جا کردن

در دل آدم‌ها و رسیدن به

موفقیت با همکاری آن‌ها



Lowndes, Leil

لوندز، لیل

چطور با هر جور آدمی ارتباط برقرار کنیم؟ ۹۲ ترفند کوچولو برای جا کردن در دل آدم‌ها و رسیدن به موفقیت با همکاری آن‌ها/ لیل لوندز؛ ترجمه‌ی فرخ بافنده.
قم: نشر بخشایش، ۱۳۸۹.

ISBN: 978-964-182-049-9

عنوان اصلی: How to Talk to Anyone: 92 Little Tricks for Big Success in Relationships

۱. ارتباط با اشخاص. ۲. روابط بین اشخاص.

الف. بافنده، فرخ، ۱۳۵۷ - مترجم، ب. عنوان.

۱۵۲/۶

۹۷۸-۹۶۴-۱۸۲-۰۴۹-۹

۱۳۸۹

تاریخ چاپ: ۱۳۹۱، تیراز: ۲۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: چهارم، قیمت: ۱۲۰۰۰ تومان

ناظر فنی: افشین جمالی، چاپخانه: کتیبه

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۱۸۲-۰۴۹-۹

کلیه حقوق محفوظ است.

نشر بخشایش: قم، خیابان صفایی، کوی بیگدلی،

پلاک ۴۳، واحد ۵

تلفن: ۷۷۳۷۵۸۳۳

مرکز پخش جیحون: ۶۶۴۰۴۵۳۲



در دنیا دو جور آدم وجود دارد:
آدمی که وارد اتاق می‌شود و می‌گوید:
«خوب، من اومدم!»
و آدمی که وارد می‌شود و می‌گوید:
«وای... تو اینجایی!»

ترجمه این اثر را تقدیم می‌کنم به

خانواده‌ی دوست‌داشتنی زمان‌ثانی،

معین و لیلا

و

فریناز و صبا

(مترجم)

فهرست

پیشگفتار

چطور هر چیزی را که می‌خواهی، از هر کسی که دوست داری، بگیری ۱۶

بخش اول

چطور بدون هیچ حرفی توجه کسی را جلب کنی؟ ۲۴

۱/ چطور کاری کنی که لبخندت با بقیه فرق کند؟ ۳۰

۲/ چطور با استفاده از چشم‌هایت می‌توانی در نظر دیگران آدمی باهوش و

خردمند به نظر برسی؟ ۳۵

۳/ چطور با کمک چشم‌هایت کسی را به خودت علاقه‌مند کنی؟ ۴۲

۴/ چطور می‌توانی هر جا که می‌روی مثل یک قهرمان بزرگ به نظر بیایی؟ ۴۵

۵/ چطور با پاسخ دادن به « کودک درون » دیگران قلبشان را تسخیر کنی؟ ۵۰

۶/ چطور کاری کنی که در همان لحظه اول مخاطبت احساس کند سال‌هاست

تو را می‌شناسد؟ ۵۷

۷/ چطور در نظر دیگران آدم صد درصد مطمئن به نظر برسی؟ ۶۳

۸/ چطور ذهن مردم را بخوانی، انگار که حس ششم داری؟ ۶۹

۹/ چطور یک ثانیه را هم از دست ندهی؟ ۷۵

بخش دوم

- ۸۰..... چطور بدانی بعد از گفتن سلام چه بگویی؟
- ۸۱..... چطور یک گپ عالی را شروع کنی؟
- ۸۱..... چطور (بدون توجه به حرف‌های) در نظر طرف مقابل آدم فوق‌العاده‌ای به نظر بیایی؟
- ۹۱..... چطور کاری کنی که دیگران بخواهند سر صحبت را با تو باز کنند؟
- ۹۷..... چطور با آدم‌های مورد نظرت ملاقات کنی؟
- ۱۰۰..... چطور خود را وارد جمعی کنی؟
- ۱۰۲..... چطور سؤال « اهل کجایی؟ » را تبدیل به موضوعی جذاب برای گفتگو کنی؟
- ۱۰۵..... چطور هر بار کسی با این سؤال که « راستی شغلت چیه؟ » تو را به چالش می‌کشد، پیروز از میدان بیرون بیایی؟
- ۱۰۹..... چطور دو غریبه را به بهترین شیوه به هم معرفی کنی؟
- ۱۱۲..... چطور یک گفتگوی در حال مرگ را احیا کنی؟
- ۱۱۵..... چطور با انتخاب موضوع مناسب هم‌صحبتت را شیفته خود کنی؟
- ۱۱۹..... چطور دیگر نگران این مسئله نباشی که « بعدش چی بگم؟ »
- ۱۲۲..... چطور آن‌ها را سرگرم حرف زدن کنی؟ (تا اگر خواستی خودت جیم شوی!)
- ۱۲۷..... چطور در چشم دیگران آدم مثبتی به نظر برسی؟
- ۱۳۳..... چطور همیشه حرف جالبی برای گفتن داشته باشی؟
- ۱۳۶.....

بخش سوم:

- ۱۴۰..... چطور مثل یک آدم مهم حرف بزنی؟
- ۱۴۳..... چطور بفهمی شغل کسی چیست؟ (حتی بدون اینکه از او بپرسی)
- ۱۴۷..... چطور به این سؤال جواب بدهی که « راستی شغل شما چیه؟ »

- ۲۶/ چطور حتی باهوش تر از آنچه هستی به نظر بیایی؟..... ۱۵۳
- ۲۷/ چطور در نظر دیگران آدم نگرانی به نظر نیایی؟ (بگذار آن‌ها شباهت‌های تو را با خودشان کشف کنند)..... ۱۵۸
- ۲۸/ چطور با تأکید بر «مخاطبت»، احترام و محبت او را به دست بیاوری؟..... ۱۶۲
- ۲۹/ چطور کاری کنی که طرف مقابلت احساس کند تو به هر کسی لبخند نمی‌زنی؟..... ۱۶۸
- ۳۰/ چطور مثل یک آدم نفهم به نظر نیایی؟..... ۱۷۲
- ۳۱/ چطور با استفاده از ترفندهای سخنرانان حرفه‌ای گفتگویت را پربارتر کنی؟..... ۱۷۴
- ۳۲/ چطور با پرهیز از «حسن تعبیر» خود را جزء بزرگان کنی؟..... ۱۸۱
- ۳۳/ چطور بدترین عادت کلامی دنیا را از سرت بیندازی؟..... ۱۸۳
- ۳۴/ چطور خبر بدی را به کسی بدهی؟ (و همچنان در نظرش آدمی دوست‌داشتنی باقی بمانی)..... ۱۸۵
- ۳۵/ چطور وقتی دلت نمی‌خواهد جواب بدهی، به سؤال طرف مقابلت پاسخ بدهی؟ (و آن خرمگس معرکه را خفه کنی)..... ۱۸۸
- ۳۶/ چطور با یک آدم مشهور حرف بزنی؟..... ۱۹۱
- ۳۷/ چطور کاری کنی که بقیه بخواهند از تو تشکر کنند؟..... ۱۹۶

بخش چهارم

- چطور در هر جمعی یک «خودی» باشی؟..... ۱۹۸
- ۳۸/ چطور یک زن یا مرد امروزی به نظر بیایی؟..... ۲۰۲
- ۳۹/ چطور در نظر مخاطبت آدمی بیایی که همه چم و خم شغل یا سرگرمی او را می‌شناسد؟..... ۲۰۸
- ۴۰/ چطور زبان هر صنفی را یاد بگیری؟..... ۲۱۴
- ۴۱/ چطور یواشکی از زندگی آن‌ها سر در بیاوری؟..... ۲۱۸
- ۴۲/ چطور وقتی در کشور دیگری هستی با مردم آنجا حرف بزنی؟..... ۲۲۳

۴۳/ چطور موقع معامله طوری حرف بزنی که فروشنده جنسش را به همان قیمتی به تو بفروشد که به « خودی » هایش می فروشد؟ ۲۲۸

بخش پنجم

چطور با طرف مقابلت مثل سیبی به نظر بیایی که از وسط نصف کرده باشند.. ۲۳۴
۴۴/ چطور کاری کنی که آن ها احساس کنند از قماش خودشان هستی؟... ۲۳۷
۴۵/ چطور کاری کنی احساس کنند مثل اعضای خانواده شان هستی؟ ۲۴۱
۴۶/ چطور منظورت را به روشنی به مخاطبت بفهمانی؟ ۲۴۸
۴۷/ چطور کاری کنی طرف مقابلت احساس کند با او همدردی می کنی؟ ۲۵۱
۴۸/ چطور کاری کنی فکر کنند تو مثل آن ها می بینی، می شنوی و احساس می کنی؟ ۲۵۴
۴۹/ چطور « من، شما » را به « ما » تبدیل کنی؟ ۲۵۹
۵۰/ چطور یک « لطیفه شخصی » درست کنی؟ ۲۶۳

بخش ششم

چطور فرق بین تعریف و چاپلوسی را بفهمی؟ ۲۶۸
۵۱/ چطور از هم صحبت خود تعریف کنی که فکر نکند از او انتظار چیزی داری؟ ۲۷۲
۵۲/ چطور کیوتر نامه بری باشی که احساسات خوب را به طرف می رساند؟. ۲۷۵
۵۳/ چطور کاری کنی مخاطبت احساس کند ناخواسته از او تعریف کرده ای؟ ۲۷۹
۵۴/ چطور با تعریف زیرجلدی دل دیگران را تسخیر کنی؟ ۲۸۲
۵۵/ چطور با گفتن یک « تعریف کشنده » کاری کنی تا آخر عمر تو را از یاد نبرند؟ ۲۸۵
۵۶/ چطور لبخند را بر لبان هم صحبت خود بنشانی؟ ۲۸۹
۵۷/ چطور در مناسب ترین زمان از کسی تعریف کنی؟ ۲۹۲

- ۵۸/ چطور کاری کنی دلشان بخواهد از تو تعریف کنند؟ ۲۹۵
- ۵۹/ چطور کاری کنی فرد مورد علاقه‌ات احساس کند برای زندگی آینده وصله تن هم هستی؟ ۲۹۹

بخش هفتم

- چطور مستقیم شماره قلب‌شان را بگیری؟ ۳۰۴
- ۶۰/ چطور پشت تلفن آدم مهیج‌تری به نظر بیایی؟ ۳۰۸
- ۶۱/ چطور مخاطبت احساس کند به او نزدیکی؟ (حتی اگر فرسنگ‌ها از او دور هستی) ۳۱۱
- ۶۲/ چطور کاری کنی از تلفن زدن به تو خوشحال شوند؟ ۳۱۴
- ۶۳/ چطور کسی را از سر خود باز کنی، بی‌آنکه ناراحت شود؟ ۳۲۰
- ۶۴/ چطور از پشت تلفن چیزی را که می‌خواهی از آدم کله‌گنده مورد نظرت به دست بیاوری؟ ۳۲۳
- ۶۵/ چطور با تلفن زدن بموقع به خواسته‌ات برسی؟ ۳۲۶
- ۶۶/ چطور با پیغام‌گیر تلفنت دیگران را تحت تأثیر قرار دهی؟ ۳۳۰
- ۶۷/ چطور کاری کنی به تو زنگ بزنند؟ ۳۳۵
- ۶۸/ چطور کاری کنی خانم منشی فکر کند دوست صمیمی جناب رئیس هستی؟ ۳۳۸
- ۶۹/ چطور کاری کنی که بگویند واقعاً آدم باملاحظه‌ای هستی؟ ۳۴۰
- ۷۰/ چطور از پشت تلفن منظور واقعی آن‌ها را بفهمی؟ ۳۴۳

بخش ۸

- چطور مثل سیاستمدارها مهمانی‌ها را اداره کنی؟ ۳۴۸
- ۷۱/ چطور از رایج‌ترین اشتباهی که آدم‌ها در مهمانی می‌کنند دوری کنی؟ ۳۵۴
- ۷۲/ چطور ورودی به یادماندنی داشته باشی؟ ۳۵۷

- ۷۳/ چطور آدم‌هایی را ببینی که می‌خواهی ببینی؟ ۳۶۰
- ۷۴/ چطور در مهمانی کسی را مخفیانه به خودت جذب کنی؟ ۳۶۵
- ۷۵/ چطور کاری کنی طرف مقابل احساس کند مثل یک ستاره سینماست ۳۶۸
- ۷۶/ چطور با چیزی که به یاد می‌آوری آنها را شگفت‌زده کنی؟ ۳۷۲
- ۷۷/ چطور با مردمک چشم‌هایت چیزی بفروشی؟ ۳۷۵

بخش نهم

- چطور دیوار حائل بین خود و دیگران را خراب کنی؟ ۳۸۲
- ۷۸/ چطور با چشم‌پوشی کردن از اشتباهات احمقانه دیگران محبت آن‌ها را به دست بیاوری؟ ۳۸۶
- ۷۹/ چطور وقتی زبان‌شان گیر می‌کند قلبشان را تسخیر کنی؟ ۳۹۰
- ۸۰/ چطور به آن‌ها بفهمانی فلان قضیه چه سودی برای آن‌ها دارد؟ ۳۹۳
- ۸۱/ چطور کاری کنی دوست داشته باشند لطفی در حق بکنند؟ ۳۹۷
- ۸۲/ چطور درخواست کمک کنی؟ (و بعد آن را جبران کنی) ۴۰۰
- ۸۳/ چطور بفهمی چه حرفی در مهمانی نزن؟ ۴۰۲
- ۸۴/ چطور بفهمی چه حرفی سر میز غذا نزن؟ ۴۰۵
- ۸۵/ چطور بفهمی در یک دیدار غیرمنتظره چه حرفی نزن؟ ۴۰۸
- ۸۶/ چطور آن‌ها را آماده کنی تا به حرف‌هایت گوش بدهند؟ ۴۱۱
- ۸۷/ چطور (در سه جمله یا کم‌تر) خشم آن‌ها را فرو بنشانی؟ ۴۱۵
- ۸۸/ چطور کاری کنی تو را دوست داشته باشند؟ (حتی وقتی گند زده‌ای) ۴۱۸
- ۸۹/ چطور خیلی محترمانه مچ کسی را بگیری ۴۲۰
- ۹۰/ چطور هر چیزی را که می‌خواهی از کارمند شرکت بگیری؟ ۴۲۴
- ۹۱/ چطور در جمعی رهبر باشی، نه دنباله‌رو؟ ۴۲۷
- ۹۲/ چطور قدم‌های درست برداری؟ ۴۳۰

پیشگفتار

چطور هر چیزی را که می‌خواهی
از هر کسی که دوست داری، بگیری
(خوب، حداقل تلاش خودت را در
این مسئله بکنی!)

connect

تا حالا شده آدم‌های موفق را تحسین کنی که به نظر می‌رسد « همه چی دارند »؟ تو آن‌ها را می‌بینی که با اعتماد به نفس در جلسه‌های کاری صحبت می‌کنند و یا با خیال راحت در مهمانی‌ها گپ می‌زنند. آن‌ها کسانی هستند که بهترین شغل‌ها، مهربان‌ترین همسران، وفادارترین دوستان، کلان‌ترین حساب‌های بانکی و یا شیک‌ترین ویلاها را دارند.

ولی یک لحظه صبر کن! بسیاری از آن‌ها از تو باهوش‌تر یا باسوادتر نیستند، حتی خوشگل‌تر هم نیستند! پس قضیه چیست؟ (بعضی از آدم‌ها فکر می‌کنند آن‌ها این ویلاها را به ارث می‌برند؛ برخی دیگر می‌گویند آن‌ها با این همسران ازدواج می‌کنند و یا اینکه صرفاً آدم‌های خوش‌شانسی هستند. به گمانم این افراد باید در دیدگاهشان تجدید نظر کنند.) تمام مواردی که در بالا نام

بردیم، حاصل یک چیز است: مهارت این آدم‌های موفق در برخورد با هم‌نوعان انسانی خود.

ببین، هیچ کس به تنهایی به قله نمی‌رسد. آدم‌هایی که به نظر می‌رسد همه چی دارند، در طول سال‌ها قلب‌ها و ذهن‌های صدها انسان دیگر را تسخیر کرده‌اند و با کمک آن‌ها بوده که توانسته‌اند به بالای نردبان کاری یا اجتماعی که انتخاب کرده‌اند، برسند.

آدم‌های حیرانی که پای نردبان ایستاده‌اند، اغلب به بالا نگاه می‌کنند و غر می‌زنند که آدم‌های موفق بالای نردبان آدم‌هایی افاده‌ای هستند. وقتی که مردان یا زنان بزرگ بالای نردبان، عشق، دوستی یا کارشان را از آن‌ها دریغ می‌کنند، افراد پایین نردبان آن‌ها را اهل زد و بند می‌خوانند و یا آن‌ها را متهم می‌کنند به اینکه قدیمی هستند. بعضی‌ها آه و ناله می‌کنند و دلشان می‌خواهد از حرص سرشان را به سنگ بکوبند.

دار و دسته غرغروی پایین نردبان هرگز نمی‌فهمند علت طرد شدنشان خودشان هستند. آن‌ها هرگز نمی‌فهمند به خاطر ناشیگری خودشان در برقراری ارتباط است که عشق، دوستی یا معامله‌ای را از دست می‌دهند. گاهی به نظر دیگران چنین می‌رسد که آدم‌هایی که همه مردم آن‌ها را دوست دارند یک کیسه کلک، سحر و جادو یا اعجاز اقتصادی دارند که باعث می‌شود، به قول معروف، دست به هر چی می‌زنند طلا شود!

توی کیسه کلک آن‌ها چیست؟ توی آن کلی چیز پیدا می‌شود: موادی که دوستی‌ها را محکم می‌کند، سحری که بر اذهان پیروز می‌شود و جادویی که باعث می‌شود آن‌ها آدم‌ها را عاشق خودشان کنند. آن‌ها خصوصیتی دارند که باعث می‌شود رئیس‌ها استخدامشان کنند و بعد به آن‌ها ترفیع دهند، ویژگی‌هایی دارند که باعث می‌شود موکل‌ها بارها و بارها به سراغشان بروند و امتیازی دارند که باعث می‌شود مشتری‌ها از آن‌ها خرید کنند، نه از رقبایشان. کتاب «چطور با هر جور آدمی ارتباط برقرار کنیم؟» ۹۲ تا از این کلک‌های کوچولویی را که آن‌ها

هر روز استفاده می‌کنند به تو یاد می‌دهد تا تو هم این بازی را به بهترین نحو انجام دهی و هر چیزی را که در زندگی می‌خواهی به دست بیاوری.

این « کلک‌های کوچولو » چگونه رو شدند؟

خیلی سال قبل، حین تمرین نمایش، استادم که از دست اجرای من ذله شده بود فریاد زنان گفت: « نه! نه! بدنت کلمه‌ها رو غلط جلوه می‌ده. هر حرکت کوچکی ... هر حالتی از بدنت ... افکار درونی‌ات رو فاش می‌کنه. صورتت می‌تونه هفتصد حالت مختلف بگیره و هر کدوم دقیقاً نشان می‌دن که تو کی هستی و هر لحظه به چی فکر می‌کنی. » بعد چیزی گفت که هرگز فراموش نمی‌کنم: « بدنت را فراموش نکن! هر حرکتی که به بدنت می‌دهی در واقع دارد زندگی‌نامه تو را به نمایش می‌گذارد. »

واقعاً که حرفش درست بود! در صحنه زندگی واقعی هر حرکت فیزیکی که انجام می‌دهی، به‌طور پنهانی به هر کسی که دور و برت است داستان زندگی‌ات را می‌گوید. سگ‌ها صداهایی را می‌شنوند که گوش ما قادر به ردیابی آن‌ها نیست؛ خفاش‌ها اشکالی را در تاریکی می‌بینند که از چشم ما پنهان می‌ماند و آدم‌ها هم حرکتهایی را انجام می‌دهند که خودشان هم متوجه آن‌ها نمی‌شوند، ولی قدرت فوق‌العاده‌ای برای جذب یا دفع دیگران دارند. هر لبخندی، هر اخمی، هر هجایی که به زبان می‌آوری و یا هر کلمه‌ای که به اختیار خودت از دهانت بیرون می‌آید، می‌تواند دیگران را به سمت تو جذب کند و یا باعث شود آن‌ها از تو فرار کنند.

آقایان! آیا تا حالا شده به دلتان بیفتد فلان معامله را بقبایید؟ خانم‌ها! تا حالا شده حس زنانه‌تان شما را وادار به قبول یا رد پیشنهادی بکند؟ در سطح خودآگاه، ممکن است از این موضوع آگاهی نداشته باشیم که شم چیست. ولی مثل گوش سگ یا چشم خفاش عناصری هم که احساسات پنهان را در ما ایجاد می‌کنند، واقعی هستند.

لطفاً دو تا آدم را تصور کن که در جعبه‌ای قرار داده شده‌اند که پر از مدارهای پیچیده‌ای است که می‌توانند تمام علائمی که بین این دو نفر رد و بدل می‌شود ثبت کنند. هر ثانیه چیزی حدود ۱۰ هزار واحد اطلاعاتی رد و بدل می‌شود. محققان دانشگاه پنسیلوانیا حدس می‌زنند احتمالاً تلاش یک عمر نیمی از جمعیت بزرگسال امریکا لازم است تا این واحدهایی را که در یک ساعت ارتباط بین دو نفر رد و بدل می‌شود دسته‌بندی کند.

حال سؤال این است که با صدها عمل و عکس‌العمل ظریفی که بین دو تا انسان رد و بدل می‌شود، آیا می‌توانیم به تکنیک‌هایی برسیم که باعث می‌شوند هر ارتباطی شفاف، مطمئن، قابل اعتماد و پرجذبه شود.

من که مصمم به یافتن جواب این سؤال بودم، عملاً هر کتابی را که دربارهٔ مهارت‌های ارتباطی، جذبه و شخصیت آدمی بود خواندم. صدها تحقیق را که در سرتاسر دنیا در مورد ویژگی‌های آدم‌های قابل اعتماد و رهبران موفق صورت گرفته بود مطالعه کردم. محققان علوم اجتماعی پردل و جرئت برای کشف این فرمول‌ها هیچ حوزه‌ای را دست‌نخورده باقی نگذاشته‌اند. برای مثال محققان چینی به این گمان که رژیم غذایی پرجذبه تأثیر دارد، آن‌قدر جلو رفتند که روابط هر تیپ شخصیتی را با سطح کاته‌کولامین در ادرار آن افراد مقایسه کردند. لازم به گفتن نیست که فرضیهٔ آن‌ها خیلی زود رد شد.

دیل کارنگی برای قرن بیستم عالی بود ولی الآن قرن بیست و یکم است

بسیاری از تحقیق‌ها درستی اصولی را که دیل کارنگی در اثر کلاسیک خود *آیین دوست‌یابی* (۱۹۳۶) ارائه کرده بود تصدیق کرده‌اند. او بر این اعتقاد بود که رمز موفقیت در لبخند زدن، علاقه نشان دادن به دیگران و این مسئله نهفته است که کاری کنیم آن‌ها احساس خوبی نسبت به خودشان پیدا

کنند. این اصول همان قدر که شصت سال پیش درست و به درد بخور بودند، الآن هم هستند.

پس اگر از آن موقع تا حالا دلیل کارنگی و صدها نفر دیگر همان نصیحت را تکرار می‌کنند، دیگر چه نیازی به نوشتن کتاب دیگری است که به ما بگوید: «چگونه قلب دوستان را به دست آوریم و بر دیگران تأثیر بگذاریم؟» به دو دلیل مهم:

دلیل اول: فرض کن استادی بگوید: «وقتی در چین هستی، چینی صحبت کن.» ولی هیچ آموزش زبانی در این مورد به تو ندهد. دلیل کارنگی و بسیاری از متخصصان این حوزه شبیه این استاد هستند. آن‌ها به ما می‌گویند چه کاری باید بکنیم، ولی نمی‌گویند چطور باید این کار را انجام دهیم. در دنیای پیچیدهٔ امروزی تنها کافی نیست که «لبخند بزنی یا تعریف صادقانه بکنی.» آدم‌های شکاک دنیای کسب و کار ظرائف بیشتری را در لبخندت و پیچیدگی‌های بیشتری را در تعریف می‌بینند. دور و بر آدم‌های موفق و جذاب پر است از چاپلوسان لبخند بر لبی که وانمود می‌کنند به آن‌ها علاقه دارند و مدام جلوی آن‌ها خودشیرینی می‌کنند. مشتری‌ها از فروشنده‌هایی خسته شده‌اند که حین نوازش دکمه‌های صندوق می‌گویند: «این لباس خیلی بهت می‌یاد!» زن‌ها از خواستگاران خسته شده‌اند که با تجسم اتاق خواب به آن‌ها می‌گویند: «تو خیلی خوشگلی.»

دلیل دوم: دنیا دیگر دنیای سال ۱۹۳۶ میلادی نیست و ما برای موفقیت به فرمول جدید نیاز داریم. من برای فهمیدن این فرمول به سوپرستارهای امروزی نگاه کردم. تکنیک‌هایی را مورد بررسی قرار دادم که فروشندگان برتر برای فروش کالای خود، سخنرانان برای متقاعد کردن شنوندگان، روحانیون برای تبلیغ کیش خود و قهرمانان برای برنده شدن به کار می‌برند.

من آجرهای سازندهٔ موفقیت این آدم‌ها را پیدا کردم. بعد آن‌ها را

شکستم و به تکنیک‌های قابل هضمی که بتوانی آن‌ها را به کار ببری تبدیل کردم، بعد به هر کدام از این تکنیک‌ها نامی دادم تا هر زمانی که موقع صحبت کردن خود را در محصله یافتی، فوراً آن‌ها را به یاد بیاوری. همین طور که این تکنیک‌ها را جمع‌آوری می‌کردم، آن‌ها را با شرکت‌کنندگان در سمینارهایم در سرتاسر کشور در میان گذاشتم. آن‌ها نظرات خود را در مورد این تکنیک‌ها به من گفتند. موکل‌های من که بیشترشان مدیران اجرایی پانصد کمپانی موفق بوده‌اند با شور و هیجان نظرات خود را ابراز کردند.

وقتی که در حضور موفق‌ترین و محبوب‌ترین رهبران بودم، زبان بدن و حالت‌های صورت آن‌ها را تجزیه و تحلیل می‌کردم؛ به صحبت‌های معمول آن‌ها با دقت گوش می‌دادم؛ به زمان‌بندی و انتخاب کلمه‌هایشان توجه می‌کردم؛ رفتار آن‌ها را با خانواده، دوستان، همکاران و سایر مردم زیر نظر می‌گرفتم. هر بار که متوجه جادویی در ارتباط آن‌ها می‌شدم، از آن‌ها می‌خواستم با عصای جادویی خود آن‌ها را برایم آشکار کنند، بعد با هم آن‌ها را مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دادیم و سپس آن‌ها را تبدیل به تکنیک ساده‌ای می‌کردم تا دیگران بتوانند از آن تقلید کنند و بهره‌ای لازم را از آن ببرند.

یافته‌های من و تعدادی از آن آدم‌های تأثیرگذار در این کتاب آمده است. بعضی از آن‌ها ظریف هستند، بعضی حیرت‌آورند و البته همگی قابل استفاده هستند. وقتی در بکارگیری آن‌ها مهارت پیدا کنی، هر کسی - از آشنای تازه گرفته تا خانواده و دوستان و همکاران - با خوشحالی درهای قلب، خانه، شرکت و حتی کیفشان را به رویت باز می‌کنند تا هر چیزی که می‌توانند به تو بدهند.

یک جایزه هم داری: همین طور که داری با مهارت‌های ارتباطی جدیدت در دریای زندگی سفر می‌کنی، به عقب نگاه می‌کنی و تعدادی از آن‌هایی که این تکنیک‌ها را به تو داده‌اند می‌بینی که دارند لبخند زنان به تو نگاه می‌کنند.

بخش اول

چطور بدون هیچ حرفی
توجه کسی را جلب
کنی؟

تفقط ده ثانیه وقت داری
تا نشان بدهی کی هستی

connect

آن لحظه‌ای که چشم دو تا آدم به هم می‌افتد، بسیار لحظه حساسی است. اولین نگاه تو گوی درخشانی است که راهش را به درون چشم‌های آشنای جدید باز می‌کند و می‌تواند برای همیشه در خاطر او آراسته و مزین باقی بماند.

هنرمندان گاهی وقت‌ها می‌توانند این واکنش عاطفی زودگذر را ثبت کنند. دوست من، رابرت گراس، هنرمند کاریکاتوریست برجسته‌ای است که اغلب برای نشریات مهمی مثل فوربس، نیوزویک، اسپرتز ایلستریتد، رولینگ استونز و غیره کاریکاتور می‌کشد. البته او نه تنها استعداد بی‌نظیری در دیدن و کشیدن دقیق قیافه ظاهری افراد مورد نظرش دارد، بلکه توانایی بالایی هم در به تصویر کشیدن جوهره وجودی آن‌ها دارد. از دفتر طراحی او جسم و روح صدها چهره برجسته به بیرون می‌تراود. کافی است نگاه کوتاهی به

کاریکاتورهای آدم‌های برجسته‌ای بیندازی که او کشیده است؛ آن وقت می‌توانی شخصیت واقعی آن‌ها را ببینی.

گاهی اوقات توی مهمانی‌ها، رابرت روی دستمال سفره‌اش طرحی سردستی از صورت یکی از مهمان‌هایی که در آنجا حضور دارد می‌کشد. آدم‌هایی که دارند از بالای سر رابرت به طراحی او نگاه می‌کنند، با دیدن اینکه او چطور ظاهر و باطن دوستشان را جلوی چشم آن‌ها هویدا می‌کند دهانشان از حیرت باز می‌ماند. اغلب اوقات، وقتی رابرت طراحی‌اش را تمام می‌کند، مدادش را زمین می‌گذارد و دستمال سفره را به آن فرد می‌دهد، نگاه حیرت‌زده‌ای بر چهره او نمایان می‌شود. آن زن یا مرد معمولاً به شکلی مؤدبانه زیر لب زمزمه می‌کند: «چقدر عالیه. ولی اینکه من نیستم.»

فریاد متقاعدکننده جمعیتی که می‌گویند: «چرا، دقیقاً خودتی!»، آن فرد را در خود غرق می‌کند و هر تردید ضعیفی را هم در این مورد از بین می‌برد. آن فرد حیرت‌زده دوباره به دستمال و به نگاهی که دنیا به او دارد، خیره می‌شود.

یک بار که به استودیوی رابرت سری زده بودم، از او پرسیدم چطور این قدر عالی متوجه شخصیت درونی آدم‌ها می‌شود. او گفت: «خیلی ساده. فقط بهشون نگاه می‌کنم.»

من پرسیدم: «نه، منظورم اینه که چطور ذات اونا را تشخیص می‌دهی؟ لازم نیست اطلاعاتی راجع به سبک زندگی‌شون، گذشته‌شون و خلاصه این جور چیزا بدونی؟»

«بهت که گفتم لیل، من فقط بهشون نگاه می‌کنم.»

«آخه مگه می‌شه؟»

او برایم توضیح داد: «چرا نمی‌شه؟ ببین، تقریباً تمام جنبه‌های باطنی شخصیت آدم‌ها از ظاهرشون، طرز راه رفتن‌شون، حالتی که دستا و سرشون رو حرکت می‌دن معلوم می‌شه، مثلاً ...» او کلاسوری را به من نشان داد که

کاریکاتورهایی در آن بود که از آدم‌های سیاسی کشیده بود. او همین طور که به اعضای مختلف بدن رئیس جمهورها اشاره می‌کرد گفت: «این جنبهٔ پسرانهٔ کلینتونه» و به یک لبخند نصفه‌نیمه اشاره کرد؛ «این ناآزمودگی جرج بوش پدر» به زاویهٔ شانه‌اش اشاره کرد؛ «این حيله‌گری نیکسون» اشاره به کج شدن نامحسوس سرش. رابرت کمی بیشتر در کلاسورش جستجو کرد و بعد فرانکلین دلانو روزولت را بیرون کشید و به دماغ توی آسمانش اشاره کرد و گفت: «این غرور روزولته.» حق با او بود. تمام ویژگی‌های این آدم‌ها در صورت و اعضای بدنشان پیدا بود.

تأثیری که فرد در ثانیه‌های اول دیدار با کسی روی او می‌گذارد فراموش‌نشدنی است. چرا؟ چون آدم‌ها در دنیای پرسرعت مملو از اطلاعات که هزاران محرک مختلف در هر ثانیه ما را بمباران می‌کنند، گیج می‌شوند. آن‌ها برای اینکه دنیای اطرافشان را درک کنند و بتوانند کاری را که لازم است انجام دهند، باید فوراً در مورد هر چیزی که با آن روبرو می‌شوند در ذهنشان قضاوتی بکنند. بنابراین به محض اینکه کسی تو را می‌بیند، یک عکس ذهنی فوری از تو می‌گیرد. تصویر تو تبدیل به داده‌ای می‌شود که او برای یک مدت خیلی طولانی با آن سر و کار دارد.

هنوز دهانت را باز نکرده‌ای، بدنت فریاد می‌زند که کی هستی

لابد می‌پرسی آیا این برداشت اولیه برداشت درستی است؟ تعجب می‌کنی اگر بگویم بله درست است. حتی قبل از اینکه لب‌های تو از هم باز شوند و اولین کلمه از دهانت بیرون بیاید، طرف متوجه می‌شود که تو چطور آدمی هستی. حالت نگاهت و طرز راه رفتنت، بیش از هشتاد درصد از برداشت اولیهٔ طرف مقابلت را تشکیل می‌دهد. لازم نیست حتی یک کلمه هم به زبان بیاوری.

من در کشورهایی زندگی و کار کرده‌ام که زبان آن‌ها را بلد نبوده‌ام. با این حال، با وجود اینکه یک کلمه از حرف‌های همدیگر را نمی‌فهمیدیم، گذر زمان به من ثابت کرده است که اولین برداشتهای من در مورد آن آدم‌ها درست بوده‌اند. هر بار که همکار تازه‌ای را می‌دیدم، می‌توانستم فوراً بگویم که آیا او از من خوشش آمده یا نه، چقدر آدم با اعتماد به نفسی است و تقریباً چه مقامی در شرکت دارد. تنها از مشاهده حرکات آن‌ها می‌توانستم بفهمم افراد بانفوذ کدامند و کارمندان معمولی کدام.

من هیچ مهارت ماوراءالطبیعی ندارم. مطمئنم که حرفم را قبول داری، چرا؟ چون خودت هم قبل از اینکه فرصت کنی برداشت ذهنی کاملی درباره کسی را در ذهنت شکل بدهی، حس ششم به تو می‌گوید که آن فرد چه جور آدمی است. تحقیقات نشان داده است که عکس‌العمل‌های عاطفی به‌طور خود به خود رخ می‌دهند - حتی قبل از اینکه مغز فرصت کند دلیل آن واکنش‌ها را بفهمد. بنابراین لحظه‌ای که کسی به تو نگاه می‌کند، شدیداً تحت تأثیر قرار می‌گیرد - تأثیری که شالوده کل رابطه شما دو نفر را می‌سازد. رابرت به من گفت که در خلق کاریکاتورهاش این تأثیر اولیه را کشف و به تصویر می‌کشد.

من که می‌خواستم نکات بیشتری را برای نوشتن کتاب حاضر جمع کنم پرسیدم: « رابرت، اگه بخوای تصویر یه کسی رو بکشی که واقعاً آدم درست و حسابیه ... منظورم یه آدم باهوش، قوی، پرجذبه، خلاق، جذاب، دلسوز، علاقه‌مند به دیگران ... »

رابرت حرفم را قطع کرد و گفت: « کاری نداره! » او دقیقاً می‌دانست که منظور من چه جور آدمی است.

« فقط کافیه به اون یه ژست عالی، سری رو به بالا، لبخند مطمئن و یه نگاه مستقیم بدم. » این تصویر ایده‌آل آدمی است که واقعاً برای خودش کسی است.

چطور مثل یک آدم مهم به نظر برسی؟

دوست من، کارن، فرد حرفه‌ای بسیار محترمی در صنعت مبلمان خانگی است. همسرش هم به اندازه او در حوزه ارتباطات موفق است. آن‌ها دو تا پسر کوچولو دارند.

هر وقت که کارن در محفلی حضور دارد که مربوط به صنعت مبلمان خانه است، همه به او احترام می‌گذارند. او فرد بسیار مهمی در دنیای مبلمان است. در جلسات، همکارانش فقط سعی می‌کنند جایی بایستند که دیگران ببینند آن‌ها هر از گاهی با کارن حرف می‌زنند و امیدوارند که نشریات معتبر عکس آن‌ها را در حین گپ زدن با او بگیرند و در مجله‌هایشان چاپ کنند.

با این حال، کارن از این می‌نالده که وقتی همسرش را در گردهمایی‌های مربوط به ارتباطات همراهی می‌کند، مثل بیشتر آدم‌ها تبدیل به یک آدم معمولی می‌شود. وقتی که بچه‌هایش را به مدرسه می‌برد، مادری مثل بقیه مادرهاست. او یک بار از من پرسید: «لیل، چطوری در جمعی که من رو نمی‌شناسن، توی چشم بیام تا اونا بیان طرفم یا دست کم احساس کنن من آدم جالبی هستم؟» تکنیک‌هایی که در این بخش می‌آیند، دقیقاً به این سؤال پاسخ می‌دهند. بعد از به کار بردن نه تکنیک بعدی در چشم هر کسی که تو را می‌بیند، آدم خاصی به نظر می‌رسی و در هر محفلی سری در میان سرها خواهی بود، حتی اگر آن افراد از سنخ تو نباشند.

بگذار با لیخندت شروع کنم.

چطور کاری کنی که لبخندت با بقیه فرق کند؟

یکی از شش «بایندی» که دیل کارنگی در سال ۱۹۳۶ در کتابش با عنوان *آیین دوست‌یابی* عنوان کرد «لبخند زدن» بود! فتوای او در تمامی دهه‌های بعد تقریباً در سخنان هر استاد امر ارتباطات که قلم بر کاغذ می‌برد یا جلوی میکروفون حرف می‌زد، منعکس می‌شد. با این حال، در آغاز هزارهٔ سوم، واقعاً لازم است که نقش محوری لبخند را در روابط پیچیدهٔ انسانی مورد بررسی مجدد قرار دهیم. وقتی به عمق حرف کارنگی فکر کنی، می‌فهمی که لبخند سریع سال‌های ۱۹۳۶ همیشه جواب نمی‌دهد - مخصوصاً در دنیای امروز!

این شیوهٔ قدیمی که سریع با لبخندی دندان‌هایت را به طرف مقابلت نشان دهی، در

دنیای پیچیدهٔ امروزی دردی را دوا نمی‌کند. به رهبران، مذاکره‌کنندگان و غول‌های تجاری دنیا نگاه کن! هیچ آدم چاپلوس لبخند بر لبی در میان آن‌ها نمی‌بینی. بازیکنان کلیدی در تمامی عرصه‌های زندگی چنان غنایی به لبخندشان می‌بخشند که وقتی آن لبخند بر چهره‌شان نمایان می‌شود تأثیر به‌مراتب بیشتری می‌گذارد و دنیا با آن‌ها می‌خندد.

محققان ده‌ها نوع مختلف لبخند را دسته‌بندی کرده‌اند؛ از لبخند زورکی دروغگویی که در هچل افتاده گرفته است تا لبخند بی‌غل و غش یک نوزاد. برخی از لبخندها گرم هستند و برخی بیروح. بعضی از لبخندها واقعی هستند و برخی دروغین. (حتماً خیلی از این لبخندهای مصنوعی را بر روی چهرهٔ دوستانی که می‌گویند: «خوشحالم که سری به من زدی» و یا نامزدهای ریاست جمهوری که به شهر شما سفر می‌کنند و می‌گویند: «بسیار خوشحالم که در جمع مردم این شهر ...» را دیده‌ای. برندگان بزرگ بازی زندگی می‌دانند که لبخندشان یکی از قدرتمندترین سلاح‌هایشان است. بنابراین برای کسب بیشترین تأثیر مثبت ممکن آن را به بهترین نحو تنظیم کنند.

چطور لبخندت را تنظیم کنی؟

همین سال پیش ملیسا، همکلاسی قدیمی من در دوران دانشگاه، مسئولیت شرکت پدرش را بر عهده گرفت. کمپانی جعبه‌سازی آن‌ها در خاورمیانه بود. یک روز ملیسا به من زنگ زد و گفت که برای جذب چند تا مشتری جدید دارد به نیویورک می‌آید و از من خواست تا به همراه او و چند تا از مشتری‌هایش شام بخورم. من واقعاً دوست داشتم دوباره لبخند شاد او را ببینم و صدای خنده‌اش را بشنوم که همه را به وجد می‌آورد.

سال گذشته، وقتی که پدر میسی فوت کرد، او مسئولیت شرکت پدرش را در دست گرفت. آن روزها فکر می‌کردم که شخصیت میسی برای

مدیر عامل یک شرکت تجاری مردانه کمی شکننده باشد. ولی آخر من از کارتون و جعبه چه سر رشته‌ای داشتم؟

من و میسی و سه نفر دیگر که قرار بود به جمع مشتری‌های شرکتش بپیوندند، در رستورانی در وسط شهر همدیگر را ملاقات کردیم. میسی در حالی که داشت ما را به سمت سالن غذاخوری هدایت می‌کرد آهسته در گوش من گفت: « لطفاً جلوی اونا من رو ملیسا صدا کن! » من گفتم: « حتماً. مگه چند تا مدیر عامل تو دنیا هست که اسمشون میسی باشه. » همین طور که بساط پیش غذا داشت چیده می‌شد، من کم‌کم متوجه شدم میسی زنی شده است که زمین تا آسمان با آن دختر خوش‌خنده دوران دانشگاه فرق دارد. البته درست مثل آن دوران جذاب بود و همان قدر لبخند می‌زد. با این حال، چیزی در او فرق کرده بود که درست نمی‌فهمیدم چیست.

با وجود آن که ملیسا هنوز همان قدر گرم و صمیمی بود، در حین صحبت‌هایش این احساس به من دست داد که تک‌تک کلمه‌هایش دارای عمق و خلوص بیشتری است. او با شور و حرارت صادقانه‌ای به سؤال‌های مشتری‌های احتمالی‌اش جواب می‌داد و من احساس می‌کردم آن‌ها هم از او خوششان آمده است. خیلی خوشحال شدم چون دوستم آن شب نمره بیست گرفت. در انتهای آن دیدار، ملیسا سه تا مشتری کله‌گنده برای شرکتش دست و پا کرده بود.

وقتی که با او در تاکسی تنها شدم، گفتم: « میسی، از وقتی که مسئولیت شرکت رو به عهده گرفتی، خیلی عوض شدی. اصلاً یه آدم دیگه شدی. واقعاً خونسرد و تیزبین و اهل معامله شدی؟ »

ملیسا گفت: « راستش فقط یه چیز عوض شده. »

- چی؟

- لبخندم.

من با ناباوری گفتم: « چی؟ »

او انگار که جواب مرا نشنیده جواب داد: « لبخندم. وقتی بابا مریض شد و فهمید تا یکی، دو سال دیگه مسئولیت شرکت به عهده من می‌افته، من رو نشوند کنارش و یه حرف‌ها بهم زد که زندگی‌ام رو عوض کرد. هیچ وقت حرفاشو فراموش نمی‌کنم. بابا بهم گفت: « میسی، عزیز دلم. این شعر قدیمی رو یادت می‌یاد: من دوست دارم، عزیزم، ولی پاهات زیادی گنده‌س! حالا اگه از من بخوای همین شعر رو توی دنیای تجارت برای تو بگم می‌شه این: من دوست دارم، عزیزم، ولی لب‌هات زیادی می‌خنده! » بعد تکه بریده‌ای از روزنامه‌ای را که در اثر گذر زمان زردرنگ شده بود از توی کشوی کمدش بیرون آورد و به من نشان داد. او سال‌ها این روزنامه را نگه داشته بود تا سر وقتش آن را به من نشان دهد. موضوع مقاله تحقیقی درباره زنان در دنیای تجارت بود. آن تحقیق نشان داده بود زن‌هایی که در زندگی تجاری خود آن‌ا در پاسخ به مخاطبشان لبخند نمی‌زنند، در چشم آن‌ها آدم‌های معتبرتری به نظر می‌رسند. »

همین طور که میسی داشت حرف می‌زد، ذهن من به سمت زنان تاریخ‌سازی رفت که می‌شناختم: افرادی مانند مارگارت تاجر، ایندیرا گاندی، گلدا مایر و سایر زنان قدرتمند مثل آن‌ها. لبخندهای هیچ کدام از آن‌ها لبخند حاضر و آماده‌ای نبود!

پس رازش این بود! لبخند با طمأنینه ملیسا به شخصیت او عمق و غنا و صمیمیت بیشتری بخشیده بود. گرچه این طمأنینه چیزی بیشتر از یک ثابته نبود، اما دریافت‌کنندگان لبخند زیبا و گشاده او احساس می‌کردند که لبخند او لبخندی خاص و فقط متعلق به آن‌هاست.

من تصمیم گرفتم تحقیقات بیشتری درباره لبخند انجام دهم. وقتی تو در کار کفش هستی، مدام به پاهای بقیه نگاه می‌کنی؛ وقتی که تصمیم می‌گیری مدل موهایت را تغییر بدهی، به مدل موهای هر کسی که می‌بینی نگاه می‌کنی؛ خوب من هم برای چند ماه تبدیل شدم به کسی که مدام به

لبخندهای بقیه نگاه می‌کرد. من به لبخندهای آدم‌های توی خیابان نگاه می‌کردم؛ به لبخندهای آدم‌های توی تلویزیون نگاه می‌کردم؛ به لبخندهای روی لب‌های سیاستمدارها، روحانیون، غول‌های تجاری و رهبران دنیا نگاه می‌کردم. لابد می‌پرسی از این همه نگاه کردن چی دستگیرم شد؟ من در میان دریایی از دندان‌های براق و لب‌های از هم جدا فهمیدم آدم‌هایی که از همه متکی به نفس‌تر و کامل‌تر به نظر می‌رسیدند، هیچ کدام در لبخند زدن عجله نمی‌کردند. ولی وقتی هم که این کار را می‌کردند، لبخندشان طوری بود که انگار داشت به تک‌تک شکاف‌های توی صورتشان نفوذ می‌کرد و مثل یک سیل آرام‌آرام صورت آن‌ها را در خود فرو می‌برد. من به این تکنیک می‌گویم: «لبخند غرق‌کننده.»

لبخند غرق‌کننده

۱ تکنیک

تا چشمت به کسی افتاد، فوراً به او لبخند زن! طوری که انگار هر آدم دیگری هم که سر راهت قرار بگیرد از این امتیاز بهره‌مند می‌شود. در عوض برای لحظه‌ای به صورت طرف مقابلت نگاه کن؛ کمی مکث کن؛ در شخصیتش فرو برو؛ بعد بگذار که موجی از یک لبخند گرم، گشاده و پراشتیاق به سمت صورتت سرازیر شود و چشم‌هایت را بپوشاند! مطمئن باش این موج گرم لبخند مخاطبت را در خود فرو می‌برد. آن تأخیر یک ثانیه‌ای مخاطبت را متقاعد می‌کند که لبخند غرق‌کننده تو خالصانه و تنها برای اوست.

حالا بگذار در یکی، دو سانتی از لب‌هایت به سمت شمال سفر کنیم و به سراغ دو تا ابزار ارتباطی قدرتمند دیگر برویم: یعنی چشم‌هایت.

چطور با استفاده از چشم‌هایت می‌توانی در نظر دیگران آدمی باهوش و خردمند به نظر بررسی؟

این گفته که چشم‌های هلم تروا کشتی‌ها را به آب می‌انداخت و دیوی کراکت می‌توانست خرسی را سر جایش می‌خکوب کند، تا حد زیادی حقیقت دارد. چشم‌های تو نارنجک‌هایی هستند که می‌توانند احساسات دیگران را منفجر کنند. درست مانند استادان هنرهای رزمی که مشت‌هایشان به مثابه سلاح‌های کشنده است، چشم‌های تو هم با کمک تکنیک‌های ارتباط چشمی که در ادامه می‌آیند تبدیل به سلاح روانی مرگباری می‌شود - البته به شرطی که در این تکنیک‌ها استاد شوی.

افراد موفق در بازی زندگی فقط به این توصیه قدیمی عمل نمی‌کنند که: « صاف توی چشم‌های

طرف مقابلت نگاه کن! « یک دلیلش این است که برای برخی افراد بدبین و متزلزل، ارتباط چشمی طولانی مدت، می تواند نوعی تجاوز زهرآگین به حساب بیاید. در دوران کودکی ام، زن خدمتکاری از اهالی هایتی در خانه ما کار می کرد که فکر و خیالش مدام حول محور عجزه ها و ساحره ها و جادوی سیاه می گشت. زولا به هیچ وجه حاضر نبود با لوئی، گربه سیامی من، تنها در یک اتاق بماند. او با ترس در گوش من می گفت: « لوئی صاف تووی چشم های من نیگاه می کنه. اون روح من رو می بینه. »

در بعضی از فرهنگ ها برقراری ارتباط چشمی طولانی نوعی جادوگری به حساب می آید. در بعضی فرهنگ های دیگر خیره شدن به طرف مقابل می تواند تهدیدکننده یا اهانت آمیز باشد. برای همین بازیکنان بزرگ در صحنه بین المللی ترجیح می دهند در کیف دستی شان کتابی درباره تفاوت های « زبان بدن » در فرهنگ های مختلف داشته باشند. البته این برندگان بزرگ می دانند که در فرهنگ ما امریکایی ها، برقراری ارتباط چشمی اغراق آمیز می تواند خیلی به نفعشان تمام شود - مخصوصاً بین دو جنس مخالف. در روابط تجاری، حتی وقتی که هیچ عشق و عاشقی هم در کار نباشد، ارتباط چشمی قدرتمند بین زن و مرد تأثیرات فراوانی بر جای می گذارد.

مرکزی در بوستون، تحقیقی را برای مشخص کردن تأثیر دقیق این مسئله انجام داد. محققان از تعدادی زن و مرد خواستند یک گفتگوی معمولی دودقیقه ای با هم داشته باشند. آن ها از نیمی از افراد حاضر در تحقیقشان خواستند که تعداد دفعاتی را که مخاطبشان چشم هایش را بر هم می زند بشمارند. در واقع به نوعی به آن ها کلک زدند تا با این کار ارتباط چشمی طولانی تری برقرار کنند. از نیم دیگر افراد حاضر در تحقیق خواستند که خیلی معمولی به حرف های طرف مقابلشان گوش دهند.

بعداً معلوم شد آن دسته از آدم های بی خبر از همه جا، احساس احترام

و علاقه‌مندی بیشتری نسبت به مخاطبانی که پلک زدن آن‌ها را شمرده بودند در دل احساس کرده بودند.

من خودم اولین بار این ارتباط چشمی قدرتمند را با یک آدم غریبه تجربه کردم. یک بار که داشتم برای جمعیتی چند صد نفری صحبت می‌کردم، صورت زنی در میان جمعیت توجه مرا به خودش جلب کرد. ظاهر آن شرکت‌کننده هیچ چیز خاصی نداشت؛ با این حال، در تمام طول صحبت‌م مرکز توجه من شد. چرا؟ چون حتی برای یک لحظه هم نگاهش را از صورت من برنگرفت. حتی وقتی که نکته‌ای را تمام می‌کردم و ساکت می‌شدم، چشم‌های او باز هم با اشتیاق بر صورت من باقی می‌ماند. احساس می‌کردم که نمی‌تواند برای نوشتن کلمات بعدی که از دهان من بیرون می‌آید صبر کند. من خیلی خوشم آمد! تمرکز و شیفتگی آشکار او کاری کرد که من داستان‌هایی را بگویم و نکات مهمی را بیان کنم که مدت‌ها بود آن‌ها را فراموش کرده بودم.

درست بعد از تمام شدن حرف‌هایم تصمیم گرفتم این دوست تازه را، که آن‌قدر مجذوب سخنرانی من شده بود، بشناسم. همین طور که شرکت‌کنندگان داشتند از سالن خارج می‌شدند، من خودم را به پشت سر طرفدار دوآتشه‌ام رساندم و گفتم: «ببخشید.» طرفدارم بی‌هیچ عکس‌العملی به راهش ادامه داد. کمی بلندتر تکرار کردم: «ببخشید.» ولی تحسین‌کننده من همین طور که داشت به سمت در می‌رفت، تغییری در سرعت راه رفتنش نداد. من او را تا راهرو دنبال کردم و آرام به روی شانه‌اش زدم. این بار او با نگاهی متحیر به طرف من برگشت. من زیر لب چند جمله‌ای در مورد خوشحالی‌ام از اینکه او چنان با دقت به حرف‌هایم گوش داده است گفتم و از او اجازه گرفتم که یکی، دو سؤال بپرسم.

من دل و جرئتی به خودم دادم و گفتم: «از سمینار خیلی استفاده

کردید؟»

او خیلی صادقانه گفت: « راستش نه. خیلی سخت متوجه می‌شدم شما چی می‌گید، چون مدام روی سن راه می‌رفتید و به جهت‌های مختلف نگاه می‌کردید. »

در یک آن متوجه موضوع شدم. این زن مشکل شنوایی داشت. برخلاف تصورم او شیفتهٔ من نشده بود؛ صحبت‌های من آن طور که انتظار داشتم او را مجذوب خود نکرده بود. تنها دلیلی که او چشم‌هایش را به صورت من دوخته بود این بود که سعی می‌کرد لب‌خوانی کند!

با این حال، در طول سخنرانی‌ام ارتباط چشمی او چنان تأثیر خوشایندی بر من داشت که من - علی‌رغم خسته بودنم - از او دعوت کردم با هم قهوه‌ای بخوریم. در عرض یک ساعت بعد، من کل سمینار را برای او گفتم.

واقعاً عجب چیزی است این ارتباط چشمی!

کاری کن چشم‌هایت باهوش‌تر به نظر بیاید

یک موضوع دیگر هم هست که باید در مورد ارتباط چشمی قوی به تو بگویم. ارتباط چشمی قدرتمند احساس احترام و علاقه را در مخاطب برمی‌انگیزد؛ در ضمن باعث می‌شود در نظر طرف مقابلت آدم باهوش و متفکری به نظر بیایی. این نوع آدم‌ها اطلاعات دریافتی را آسان‌تر تجزیه و تحلیل و تلفیق می‌کنند و حتی در هنگام سکوت طرف مقابلشان می‌توانند از چشم‌های او حرف‌های نگفته را بخوانند.

برگردیم به سراغ روان‌شناسان دلاور خودمان. محققان دانشگاه ییل که فکر می‌کردند اهمیت ارتباط چشمی را بر همگان معلوم کرده‌اند، تحقیق دیگری انجام دادند که ثابت می‌کرد: « هر چه ارتباط چشمی بیشتر باشد، احساسات مثبت هم بیشتر می‌شود. » این بار آن‌ها از افراد شرکت‌کننده در تحقیقشان خواستند که دربارهٔ خودشان حرف بزنند. از شنوندگان آن

صحبت‌ها هم خواستند که مدت زمان بیشتری را در حین حرف‌های طرف مقابلشان به چشم‌های او نگاه کنند.

نتیجه: برای زنان همان طوری شد که انتظار می‌رفت و دقیقاً همان اتفاقی افتاد که وقتی زن‌ها ماجراهای خصوصی‌شان را به زن دیگری می‌گویند اتفاق می‌افتد: ارتباط چشمی طولانی‌تر، احساس صمیمیت را افزایش داده بود. ولی امان از آقایان ... برای آن‌ها اصلاً این طور نبود! بعضی از مردها وقتی طرف مقابلشان زیادی به آن‌ها خیره شده بود، حالت خصمانه‌ای در وجودشان ایجاد شده بود. بعضی از آن‌ها احساس خطر کرده بودند. بعضی از آن‌ها هم حتی به این مسئله مشکوک شده بودند که طرف مقابلشان بیش از آن حدی که باید باشد به حرف‌های آن‌ها علاقه نشان می‌دهد و می‌خواستند که دخل او را بیاورند!

واکنش عاطفی طرف مقابلت به نگاه عمیق تو، یک ریشه بیولوژیکی دارد. وقتی که تو به عمد به کسی نگاه می‌کنی، این کارت باعث افزایش ضربان قلب طرف مقابلت می‌شود و ماده‌ای شبیه به آدرنالین را در رگ‌های او به جریان می‌اندازد. این همان واکنش فیزیکی است که وقتی کسی عاشق می‌شود، در او ایجاد می‌شود. وقتی که تو آگاهانه مدت زمان بیشتری را در چشم طرف مقابلت نگاه می‌کنی (حتی در یک موقعیت کاری یا رابطه اجتماعی معمولی)، او احساس می‌کند که تو را شیفته خود کرده است.

آقایانی که با خانم‌ها حرف می‌زنید و خانم‌هایی که با آقایان - یا خانم‌های دیگر - حرف می‌زنید، تکنیک زیر را که به آن می‌گویم «چشم‌های چسبنده» به کار ببرید تا وجود مخاطبتان را پراز شادی و خوشحالی کنید. البته این کار به نفع خودتان هم هست. (آقایان! تا چند دقیقه دیگر نوع دیگری از این تکنیک را برایتان توضیح می‌دهم که برای ارتباط چشمی مردها با هم هست.)

۲ تکنیک

چشم‌های چسبنده

وانمود کن چشم‌هایت با چسب به چشم‌های مخاطبت چسبیده است. حتی وقتی که حرف‌های طرف مقابلت تمام شد، نگاهت را از او برنگیر. وقتی هم که مجبوری نگاهت را به جای دیگری بیندازی، تا آنجا که می‌توانی آهسته و باکراه این کار را انجام بده و آن چسب را آن قدر کش بده تا سرانجام همچون ریسمان نازکی پاره شود.

چشم‌های مردها چطور؟

حالا نوبت شماست آقای محترم: وقتی داری با مردی صحبت می‌کنی، باز هم می‌توانی از تکنیک چشم‌های چسبنده استفاده کنی. فقط یادت باشد وقتی داری موضوعی شخصی را با مردهای دیگر در میان می‌گذاری، کمی چسب چشم‌هایت را کم‌تر کن تا مبادا شنونده احساس خطر کند یا منظور تو را بد برداشت کند. در رابطه روزمره با مردهای اطرافت ارتباط چشمی‌ات را کمی کش بده و البته وقتی با زن‌ها صحبت می‌کنی، آن را به مراتب طولانی‌تر کن؛ با این کار به طرف مقابلت می‌فهمانی که حرف‌هایش را درک می‌کنی و به او احترام می‌گذاری.

من دوست فروشنده‌ای دارم به نام سامی که ناخواسته در چشم دیگران جوانک متکبری به نظر می‌آید. البته او اصلاً چنین آدمی نیست ولی گاهی اوقات رفتار خشن او باعث می‌شود طرف مقابلش فکر کند سامی دارد احساساتش را لگدمال می‌کند.

یک بار که داشتیم با هم توی رستورانی شام می‌خوردیم، من چیزهایی درباره تکنیک چشم‌های چسبنده به او گفتم. فکر می‌کنم با جان و دل به

حرف‌هایم گوش کرد. چون وقتی که گارسون برای گرفتن سفارش غذا به سر میز ما آمد، سامی به جای اینکه بی‌پرده و خشن، بی‌آنکه که سرش را از منوی غذا بلند کند، سفارش بدهد، به گارسون نگاه کرد، لبخندی زد و سفارش پیش غذا را داد و یک ثانیه اضافه‌تر به چشم‌های گارسون نگاه کرد و بعد دوباره به منوی غذا نگاه کرد تا غذای اصلی را سفارش دهد. نمی‌توانم برایت بگویم که سامی در آن لحظه در چشم من چقدر آدم متفاوتی به نظر آمد: آدمی با احساس و با ملاحظه! و جالب اینجاست که تنها چیزی که برای این مسئله لازم بود، یکی، دو ثانیه ارتباط چشمی طولانی‌تر بود. من متوجه شدم که این رفتار او روی گارسون هم تأثیر مثبت گذاشته است، چون ما تا آخر آن شب سرویسی عالی دریافت کردیم.

یک هفته بعد، سامی به من زنگ زد و گفت: « لیل، چشم‌های چسبنده زندگی من رو عوض کرد. من مو به مو اون رو اجرا کردم. ارتباط چشمی‌ام رو با زن‌ها واقعاً چسبناک کردم و با مردها کمی چسبش رو کم کردم. حالا همه یه جور دیگه با من برخورد می‌کنن. فکر می‌کنم تا حدی به خاطر همین مسئله است که فروش این هفته من از تموم ماه گذشته بیشتر بوده. »

اگر شغلت طوری است که با مشتری و ارباب رجوع سر و کار داری، تکنیک « چشمان چسبنده » یک راه شکست‌ناپذیر برای رسیدن به موفقیت است. در فرهنگ ما، در نظر بسیاری از آدم‌ها، ارتباط چشمی عمیق نشان‌دهنده اعتماد، دانش و این پیام است که: « من در خدمت شما هستم. »

حالا بیا از تکنیک چشم‌های چسبنده کمی بیشتر استفاده کنیم. همان طور که یک داروی قوی می‌تواند تأثیر مرگبار یا شفا دهنده داشته باشد، تکنیک برقراری ارتباط چشمی هم این قدرت را دارد که طرف مقابل را اسیر کند یا فراری دهد.

چطور با کمک چشم‌هایت کسی را به خودت علاقه‌مند کنی؟

حالا می‌رویم سراغ توپخانه سنگین چشم‌هایت: چشم‌های خیلی چسبنده یا چشم‌های چسب قطره‌ای. بگذارید به آن‌ها بگوییم: «چشم‌های اپوکسی.» رئیس‌های بزرگ از چشم‌های اپوکسی استفاده می‌کنند تا کارمندان‌شان را ارزیابی کنند. کارآگاهان پلیس از چشم‌های اپوکسی استفاده می‌کنند تا خلافکاران مظنون را به وحشت بیندازند. و مجنون‌های باهوش از چشم‌های اپوکسی استفاده می‌کنند تا لیلی‌ها را به خودشان علاقه‌مند کنند. (اگر عشق و عاشقی هدف توست، چشم‌های اپوکسی ردخور ندارد!)

برای اجرای تکنیک چشم‌های اپوکسی، حداقل به سه نفر نیاز است: تو، فرد مورد نظرت و یک شخص ثالث. این تکنیک به این صورت است: «معمولاً وقتی داری با دو یا چند نفر صحبت

می‌کنی، به کسی خیره می‌شوی که دارد حرف می‌زند. با این حال، تکنیک چشم‌های اپوکسی می‌گوید چشم‌هایت باید روی شنونده تمرکز یابد (یعنی روی هدف)، تا روی گوینده. این کار هدف را گیج می‌کند و در دل از خودش می‌پرسد: «چرا این آدم به جای اینکه به گوینده نگاه کنه داره به من نگاه می‌کنه؟» با این کار هدف احساس می‌کند تو علاقه زیادی به عکس‌العمل‌های او داری. این تکنیک در بعضی موقعیت‌های تجاری خاص می‌تواند بسیار مفید باشد - مثلاً مواقعی که باید در مورد شنونده قضاوتی صورت بگیرد.

متخصصان منابع انسانی اغلب از تکنیک چشم‌های اپوکسی استفاده می‌کنند؛ البته نه به عنوان یک تکنیک، بلکه به این خاطر که آن‌ها حقیقتاً علاقه‌مند به بررسی واکنش کارمندان به مسائل خاصی که مطرح می‌شوند هستند. وکلا، رؤسا، کارآگاهان پلیس، روان‌شناسان و افراد دیگری که باید واکنش‌های افراد را مورد بررسی قرار دهند، برای اهداف تجزیه و تحلیلی خود از تکنیک چشم‌های اپوکسی استفاده می‌کنند.

وقتی از تکنیک چشم‌های اپوکسی استفاده می‌کنی، پیام‌هایی حاکی از اشتیاق تو که آمیخته با اعتمادبه‌نفس کامل است، ساطع می‌شود. البته حواست باشد که چشم‌های اپوکسی تو را در جایگاه ارزیابی یا قضاوت کردن فرد قرار می‌دهد. بنابراین باید مواظب باشی بیش از حد از این تکنیک استفاده نکنی، چون ممکن است تو را در نظر دیگران آدمی خودبین و بی‌حیا جلوه دهد!

چشم‌های اپوکسی

۳ تکنیک

این تکنیک گستاخانه تأثیر قدرتمندی دارد. به شخص مورد نظر خود نگاه کن - حتی وقتی کس دیگری دارد حرف می‌زند. مهم نیست چه کسی دارد حرف می‌زند، نگاهت را بر زن یا مردی بدوز که می‌خواهی روی او تأثیر بگذاری.

گاهی اوقات استفاده کامل از تکنیک چشم‌های اپوکسی تأثیرات بیش از حد قدرتمندی دارد. بنابراین بد نیست در مواقع لزوم از شکلی ملایم‌تر، اما به همان اندازه مؤثر استفاده کنی. به گوینده نگاه کن، ولی هر بار که او گفتن نکته‌ای را تمام کرد، نگاهت را به طرف هدف برگردان و به او نگاه کن. با این کار خانم یا آقای «هدف» باز هم احساس می‌کند که تو مجذوب عکس‌العمل‌های او شده‌ای، ولی دیگر خبری از آن حالت گستاخانه و ناخوشایند نیست.

از چشم‌های اپوکسی استفاده کن تا آن‌ها را به خودت علاقه‌مند کنی اگر چشم‌انداز مورد نظر عشق و عاشقی است، چشم‌های اپوکسی یک پیام دیگر را هم منتقل می‌کند. اینکه: «نمی‌تونم ازت چشم بردارم» یا «تو فقط چشم‌ام رو گرفتی.» «مردم‌شناسان به چشم می‌گویند: «عضو آغازین عشق» چون تحقیقات نشان داده است ارتباط چشمی قوی ضربان قلب ما را به هم می‌ریزد. به علاوه، ماده‌ای شبیه ماده مخدر در سیستم عصبی ما می‌ریزد به نام فنی‌لتی‌لامین. از آنجایی که این هورمون در موقع هیجانات شهوانی در بدن انسان دیده می‌شود، ارتباط چشمی می‌تواند هیجان‌آور باشد.

چطور می توانی هر جا که می روی مثل یک قهرمان بزرگ به نظر بیایی؟

ترانه‌ای قدیمی هست که می‌گوید: «تا قدم گذاشتی در جمع، فهمیدم داری با همه فرق / یه ولخرج به تمام معنا، خوش‌قیافه، باشخصیت / راستشو بگو، ببینم. نمی‌خوای بدونی، چی می‌گذره تو سر من؟»

این فصل به تو یاد نمی‌دهد که چطور در نظر دیگران آدم ولخرج کله‌گنده‌ای بیایی؛ بلکه به تو نشان می‌دهد چطور در لحظه‌ای که چشم دیگران به تو می‌افتد در نظر آن‌ها آدم بسیار مهمی جلوه کنی.

وقتی که دکتر با آن چکش کوچولوی دردناک به زانوی تو می‌زند، پاهایت می‌پرد. به این می‌گویند: «عکس‌العمل زانو.» بدن تو یک واکنش غریزی دیگر هم دارد. وقتی که شوک

بزرگی از خوشحالی به قلب تو وارد می‌شود، احساس قهرمانی را پیدا می‌کنی که در مسابقهٔ بزرگی اول شده است. در این حالت سرت به‌طور اتوماتیک بالا می‌ایستد و شانه‌هایت را عقب می‌اندازی. لبخندی روی لبانت شکل می‌گیرد و نگاهت را ملایم می‌کند.

این قیافه‌ای است که برنده‌ها همیشه دارند. آن‌ها با اطمینان می‌ایستند، با اعتماد به نفس راه می‌روند و با غرور لبخند ملایمی می‌زنند. هیچ شکی در مورد این مسئله وجود ندارد: ژست خوب نشانهٔ این است که تو زن یا مردی هستی که همیشه عادت داری در اوج باشی.

مسلماناً میلیون‌ها مادر به پشت بچه‌هایشان زده‌اند و گفته‌اند: «قوز نکن!» و صدها میلیون معلم به دانش‌آموزان خود گفته‌اند که: «صاف بایست!» ولی ظاهراً هیچ کدام قلق کار را نمی‌دانسته‌اند. ما ملتی قوزی هستیم و به تکنیکی جدی‌تر از حرف معلم‌ها و ترغیب‌کننده‌تر از دست‌های والدینمان نیاز داریم تا ما را وادارد مثل یک آدم درست و حسابی بایستیم.

یک شغل هست که ژست کامل، توازن و تعادل کامل در آن فقط یک چیز مطلوب نیست، بلکه مسئلهٔ مرگ و زندگی است. یک حرکت اشتباه، یک قوز کردن اضافی، یک نگاه پریشان ... برای یک آکروبات‌باز به معنای آخر خط است. هرگز بار اولی که مادرم مرا به تماشای سیرک برد فراموش نمی‌کنم. وقتی که هفت تا آکروبات‌باز به وسط میدان دویدند، جمعیت طوری از جا پرید که انگار برق ناگهان همگی‌شان را گرفت. آن‌ها یک‌صدا هنرمندان را تشویق می‌کردند. مامان لب‌هایش را به گوش من چسباند و با صدایی که در هیاهوی جمعیت به زمزمه‌ای شباهت داشت گفت: «آن‌ها گروه والن‌دا هستند که خیلی مشهورند و تنها گروهی هستند که هرم انسانی را بدون تور اجرا می‌کنند.»

به محض اینکه کارل و هرمن والن‌دا نکاتی را به آلمانی به همکاران قابل اعتمادشان گفتند، جمعیت در عرض یک ثانیه ساکت شد. هیچ صدای

سرفه یا آروغی شنیده نمی‌شد. اعضای گروه با دقت و به‌طرزی جادویی از سر و کول هم بالا رفتند و یک هرم انسانی را شکل دادند. بعد به‌طرز خطرناکی روی طنابی که ده‌ها متر بالاتر از زمین سفت بود، به حالت تعادل ایستادند. هیچ توری هم بین این هرم انسانی و مرگ آنی آن‌ها نبود. منظره مقابل چشمان من فراموش‌نشدنی بود!

در نظر من یک چیز دیگر هم به اندازه منظره بالا فراموش‌نشدنی بود: زیبایی و وقار هفت عضو خانواده والن‌دا که پس از اتمام اجرایشان به مرکز سن دویدند تا به تماشاجی‌ها تعظیم کنند: هر کدامشان درست هم‌طراز با بقیه، سر بالا، شانه‌ها عقب و چنان کشیده ایستاده بودند که هنوز به نظر نمی‌رسید پاهایشان زمین را لمس کرده است. تک‌تک ماهیچه‌های بدنشان غرور، موفقیت و شادی حاصل از زنده بودن را فریاد می‌زد. در ادامه یک تکنیک تجسمی را معرفی می‌کنم که باعث می‌شود بدنت مثل بدن یک برنده به نظر بیاید؛ برنده‌ای که به احساس کردن غرور، موفقیت و شادی حاصل از زنده بودنش عادت دارد.

ژست تو بزرگ‌ترین موفقیت‌سنج توست

خودت را یک آکروبات‌باز معروف دنیا تصور کن که قرار است روی سن برود و تماشاجی‌ها را مجذوب دقت و توازن بدنش بکند.

قبل از اینکه از هر دری رد شوی (چه در دفترت باشد، چه مهمانی، چه جلسه و چه حتی آشپزخانه) تکه چرمی را تصور کن که با زنجیری از سقف آویزان شده است. همین طور که داری از در رد می‌شوی، سرت را بالا بگیر و گازی به آن تکه چرم بزن و با ملج و ملوچ آن را بخور. این کار باعث می‌شود که گونه‌هایت به عقب کشیده شود و تبدیل به لبخند شود و سرت را بالا نگه دارد. همین طور که داری در مقابل تماشاجی‌هایی که نفسشان به شماره افتاده است بالا می‌روی، بدنت حالت کشیدگی بی‌نقصی پیدا می‌کند: سر

بالا، شانه‌ها عقب، سینه جلو و پاها چالاک. تو در مقابل تعجب و تحسین جمعیتی که گردنشان را می‌کشند تا تماشایت کنند، مثل یک فرفره زیبا در بالاترین نقطه خیمه داری به دور خودت می‌چرخ. حالا واقعاً شکل یک آدم درست و حسابی هستی!

یک روز برای تست کردن تکنیک لقمه آویزان تصمیم گرفتیم تعداد دفعاتی را که از در می‌گذرم بشمارم. شصت بار! (حتی توی خانه). خودت می‌توانی حساب کنی: دو بار برای خروج از خانه، دو بار برای ورود به خانه، شش بار برای دستشویی، هشت بار برای آشپزخانه - دیگر بگذریم از انبوه درهای شرکت. حسابت درست از آب در می‌آید، مگر نه؟ وقتی چیزی را شصت بار در طول روز در ذهنت تجسم کنی، مطمئن باش که تبدیل به عادت می‌شود. عادت به داشتن یک ژست عالی اولین علامت یک قهرمان بزرگ است.

حالا دیگر آماده‌ای که وارد اتاق شوی و جمعیت را مسحور خود کنی یا معامله مورد نظرت را تمام کنی. (شاید هم فقط بخواهی مهم‌ترین فرد توی آن اتاق به نظر بیایی.)

حالا دیگر تمام آن ویژگی‌های اصلی را داری که «رابرت» هنرمند برای به تصویر کشیدن تو به عنوان یک قهرمان بزرگ به آن نیاز دارد. همان طور که او گفت: «ژست خوب، سب بالا، لبخند مطمئن و نگاه مستقیم»، تصویر ایده‌آل از کسی است که حقیقتاً برای خودش «کسی» است.

۴

تکنیک از دندان‌ت آویزان شو

فرض کن از چارچوب هر دری که رد می‌شوی، لقمه‌ای آویزان است. گازی به آن بزنی و آن را محکم بین دندان‌هایت نگه دار! وقتی که از دندان‌هایت آویزان باشی، تک‌تک ماهیچه‌هایت کش می‌آید و محکم و سربلند می‌ایستی.

حالا وقت آن است که تمام این سناریو را روی صحنه بیاوری. وقتش است که توجهت را به سمت شریک گفتگویت معطوف کنی. دو تکنیک بعدی را به کار ببر تا او احساس کند برای خودش کسی است!

چطور با پاسخ دادن به « کودک درون » دیگران قلبشان را تسخیر کنی؟

این جوک قدیمی را شنیده‌ای؟ کم‌دین روی صحنه می‌آید و اولین کلماتی که از دهانش خارج می‌شود این است: « تا اینجا از من خوشتون اومده؟ » تماشاچی‌ها معمولاً با شنیدن این حرف از خنده غش می‌کنند. چرا؟ چون این جمله برایمان آشناست؛ معمولاً همگی ما در دل این سؤال را از دیگران می‌پرسیم. هر وقت که با کسی برخورد می‌کنیم، چه خودآگاه و چه ناخودآگاه، می‌خواهیم بدانیم که آن‌ها چه عکس‌العملی نسبت به ما نشان می‌دهند. آیا به ما نگاه می‌کنند؟ به ما لبخند می‌زنند؟ به طرف ما خم می‌شوند؟ به نوعی می‌فهمند که ما چقدر فوق‌العاده و خاص هستیم؟ هستیم؟ ما یا از این جور آدم‌ها خوشمان می‌آید و می‌گوییم که آن‌ها

سلیقه خوبی دارند. یا اینکه وقتی آن‌ها رویشان را برمی گردانند و کاملاً پیداست که تحت تأثیر عظمت ما قرار نگرفته‌اند پیش خود می‌گوییم: احمق‌های عقب‌مانده!

ما دمی نداریم که تکان بدهیم یا خزی که سیخ بشود، ولی چشم‌هایی داریم که تنگ و گشاد می‌شود و دست‌هایی داریم که مشت می‌شود و یا به‌طور ناخودآگاه به نشانه « تسلیم » بالا می‌رود. ما ده‌ها واکنش غیرارادی داریم که در همان چند ثانیه اول ملاقات با کسی رخ می‌دهند.

و کلاً به‌خوبی از این مسئله آگاهی دارند. آن‌ها به واکنش‌های غریزی بدن تو توجه بسیار زیادی می‌کنند. آن‌ها نگاه می‌کنند تا ببینند چقدر راحت با آن‌ها روبرو می‌شوی و در حین پاسخ دادن به سؤال‌هایشان چقدر به جلو و عقب خم می‌شوی. آن‌ها دست‌های تو را چک می‌کنند: آیا آن‌ها را راحت باز کرده‌ای؟ آیا کف دست‌هایت رو به بالاست و نشان‌دهنده این است که حرف‌هایی را که آن‌ها می‌زنند قبول داری؟ و یا اینکه دستت را مشت کرده‌ای و می‌خواهی نشان دهی که حرف‌های آن‌ها را قبول نداری؟ آن‌ها به دقت چهره شما را بررسی می‌کنند و به دنبال آن معدود لحظاتی می‌گردند که ارتباط چشمی تو قطع می‌شود؛ مثلاً وقتی که می‌خواهند بدانند در مورد جرمه سنگین یا حکم اعدام چه احساسی داری، به دقت تو را زیر نظر می‌گیرند. گاهی اوقات آن‌ها یک دستیار حقوقی همراه خودشان می‌آورند که تنها وظیفه‌اش این است که گوشه‌ای بنشیند و از هر تکان خوردن کوچولوی تو یادداشت دقیقی بردارد.

یک نکته فرعی جالب: وکیل‌های دادگستری اغلب خانم‌ها را برای شغل جاسوسی انتخاب می‌کنند، چون اصولاً خانم‌ها در مشاهده سرنخ‌های بدنی دقیق‌تر از آقایان هستند و در ضمن نسبت به آقایان به مسائل عاطفی حساس‌ترند. آن‌ها اغلب از همسرانشان می‌پرسند: « عزیزم، از چیزی ناراحتی؟ » (این زنان فوق‌العاده حساس اغلب همسرانشان را به این قضیه

متهم می کنند که نسبت به عواطف آن ها بی احساس و بی تفاوت هستند و تا وقتی یقه بلوزشان از اشک چشم آن ها خیس نشود، نمی فهمند مشکلی وجود دارد.)

بعد وکیل دادگستری و دستیارش بر اساس ده ها علامت ناخود آگاهی که جنابعالی از خودت بروز داده ای، به حساب و کتابت رسیدگی می کنند!

وکلای دادگستری چنان حواسشان به زبان بدن است که در دهه ۱۹۶۰، در طول محاکمه معروف « شیکاگو هفت »، وکیل مدافع ویلیام کانتسler اعتراض قانونی به ژستی کرد که قاضی به خودش گرفته بود. در طول جمع بندی دادستان که داشت کانتسler را محکوم می کرد، قاضی هافمن به جلو خم شد و این پیام را به هیئت منصفه فرستاد که به حرف های او توجه و علاقه دارد، اما در طول جمع بندی وکیل مدافع کانتسler، قاضی هافمن به عقب تکیه داده بود و این کار پیامی پنهانی را به هیئت منصفه داد که علاقه ای به حرف های او ندارد.

تو در محکمه هستی - و فقط ده ثانیه وقت داری

مثل وکلا که باید تصمیم بگیرند دوست دارند پرونده تو را قبول کنند یا نه، هر کسی هم که تو او را می بینی، یک قضاوت ناخود آگاه می کند که آیا دوست دارد تو وارد زندگی اش بشوی یا نه. آدم ها حکمشان را عمدتاً بر پایه همان علائمی صادر می کنند که زبان بدن تو به سؤال نگفته آن ها که: « تا اینجا از من خوشتر اومده؟ » جواب می دهد.

عکس العمل های تو در چند لحظه اول تکلیف رابطات را معلوم می کند. اگر از یک فرد جدید چیزی می خواهی، جواب نگفته تو به سؤال نگفته او که: « تا اینجا از من خوشتر اومده؟ » باید این باشد که: « وای خدا جون، من واقعاً ازت خوشم اومده! »

وقتی که جانی کوچولو که یک پسر چهار ساله است خجالت می‌کشد، عقب‌عقب می‌رود، دستش را جلوی سینه‌اش می‌گیرد و پشت دامن مادرش پنهان می‌شود. اما وقتی که جانی کوچولو بابایش را که به خانه برگشته می‌بیند، به طرفش می‌دود، لبخند می‌زند، چشم‌هایش گشاد می‌شود و دست‌هایش را برای اینکه بابا بغلش کند، از هم باز می‌کند. بدن کودک مثل غنچه گل کوچولویی است که در نور خورشید باز می‌شود.

مهم نیست که بیست سال، سی سال، چهل سال یا پنجاه سال روی زمین زندگی کرده باشد. وقتی که جانی چهل ساله می‌شود باز هم احساس کمرویی و ترس می‌کند، درست مثل دوران کودکی‌اش، عقب‌عقب می‌رود و دست‌هایش را جلوی سینه‌اش گره می‌زند. وقتی می‌خواهد به فروشنده یا همکاری نه بگوید، رویش را برمی‌گرداند و با انبوهی از علائم بدنی او را از سر خود باز می‌کند؛ ولی وقتی جانی گنده می‌خواهد به عزیزی که از سفر برگشته خوش‌آمد بگوید، بدنش را مثل یک گل نرگس عظیم‌الجثه که گلبرگ‌هایش را بعد از باد و باران شدیدی در مقابل آفتاب باز می‌کند، به روی او می‌گشاید.

با آدم‌ها مثل کودکان بزرگ رفتار کن

یک بار به همراه یکی از دوستان زیبایم که آن زمان به‌تازگی از همسرش طلاق گرفته بود، در یک مهمانی شرکت کردم. کارلا به عنوان آگهی‌نویس برای یکی از آژانس‌های تبلیغاتی مهم کار می‌کرد که مثل بسیاری از شرکت‌های آن دوران تعدیل نیرو کرده بود. بنابراین دوستم هم شغلش را از دست داده بود و هم زندگی خانوادگی‌اش را.

در این مهمانی فرصت خوبی برای کارلا بود که هم از نظر شخصی و هم از نظر کاری موردهای خوبی پیدا کند. چندین بار در حالی که من و کارلا ایستاده بودیم و داشتیم با هم حرف می‌زدیم، حواس او پرت شد ولی بعد به

سراغ گفتگوی معمولی خودمان برمی گشت، طوری که انگار تک تک کلمه های من برایش مهم بودند. می دانستم که دارد سعی می کند عصبی به نظر نرسد، ولی داشت در درون فریاد می زد: « چرا کسی نمی یاد با ما حرف بزنه؟ »

درست بعد از اینکه یکی از آن گربه های بزرگی که در جواب لبخندش واکنش چندانی از طرف کارلا دریافت نکرد به جنگل برگشت، مجبور شدم به کارلا بگویم: « کارلا می دونی اون کی بود؟ اون رئیس شرکت یانگ و روبیکان در پاریسه. شرکتش دنبال آگهی نویس هایی می گرده که بخوان خارج از کشور کار کنن. در ضمن مجرد هم هست. » کارلا ناله کرد.

درست در همان لحظه، صدای ضعیفی را از پشت پای چپ کارلا شنیدیم: « سلام. » هر دو با هم برگشتیم. ویلی پنج ساله، پسر کوچولوی دوست داشتنی میزبانمان، داشت دامن کارلا را می کشید و کاملاً معلوم بود که می خواهد کارلا به او توجه کند.

کارلا در حالی که لبخند گشاده ای تمام چهره اش را پوشاند، با صدای بلندی گفت: « به به، به به. » بعد زانو زد، آرنج ویلی کوچولو را گرفت و زیر لب گفت: « سلام، ویلی جون. از مهمونی قشنگ مامانت لذت می ببری؟ » ویلی کوچولو لبخندی زد.

وقتی که ویلی کوچولو بالاخره دست از سر ما برداشت تا به لباس آدم های گروه بعدی که احتمالاً به او توجه می کردند آویزان شود، ما سراغ گفتگوی بزرگسالانه خودمان برگشتیم. در طول صحبت هایمان مردها همچنان با چشم هایشان کارلا را تعقیب می کردند و کارلا هم همین طوری با لبخندی نصفه نیمه به آن ها جواب می داد. کاملاً معلوم بود او از اینکه هیچ کدام از آن ها قدم بیشتری بر نمی دارند، ناامید شده است. مجبور بودم لبم را گاز بگیرم. بالاخره، وقتی احساس کردم لب هایم دارد از فشار دندان هایم خون می آید، گفتم: « کارلا، متوجه نشدی که چهار، پنج تا مرد آمدند و رفتند و بهت لبخند زدند؟ »

کارلا همین طور که با نگرانی نگاهش را به اطراف می‌چرخاند تا مطمئن شود کسی صدایمان را نمی‌شنود، آهسته گفت: « چرا فهمیدم. »
 من ادامه دادم: « و تو فقط یه لبخند نصفه‌نیمه به اونا تحویل دادی. »
 و او زیر لب گفت: « آره. » معلوم بود که از سؤال من گیج شده است.
 « یادت می‌یاد اون وقتی که ویلی اومد سراغت و چسبید به دامنِت چه کار کردی؟ یادت می‌یاد با اون لبخند قشنگ چطوری بهش لبخند زدی و اون رو به جمع خودمون دعوت کردی؟ »
 او با تردید جواب داد: « آره. »

...

بعد از چند لحظه من عذرخواهی کردم و از آن دو تا جدا شدم. هیچ کدامشان متوجه رفتن من نشدند، چون داشتند با شور و هیجان با هم حرف می‌زدند!
 درست همان موقع بود که این تکنیک - که اسمش را گذاشته‌ام « چرخش کودک - محور » - در ذهنم زاده شد.

۵ تکنیک

چرخش کودک - محور

به هر کسی که می‌بینی، مانند یک کودک بزرگ توجه کن.
 درست همان لحظه‌ای که به هم معرفی می‌شوید، به آشنای تازه‌ات جایزه بده. همان لبخند گرم و توجه کامل را به او نشان بده که به وروجک کوچولویی نشان می‌دهی که دارد از پایت بالا می‌رود و نگاه زیبایی به تو می‌اندازد و با لثه‌های بی‌دندان به تو لبخند می‌زند. چرخش کامل به سمت آشنای جدید این مسئله را فریاد می‌زند که: « فکر می‌کنم تو خیلی خیلی استثنائی هستی. »

یادت باشد همه ما در عمق وجود خود کودک بزرگی هستیم که خودش را به این در و آن در می زند و دوست دارد دیگران بفهمند چقدر آدم خاصی است.

با تکنیک بعدی کاری می کنی که این کودک بزرگ فکر کند کانون هستی است!

چطور کاری کنی که در همان لحظه اول
مخاطبت احساس کند سالهاست تو را
می‌شناسد؟

مرد دانایی با اسم بامزه زیگ یک بار به من گفت:
« برای مردم مهم نیست چقدر آن‌ها را
می‌شناسی، بلکه آنچه برایشان مهم است این
است که چقدر به آن‌ها اهمیت می‌دهی. » حق با
زیگ زیگلار است. راز اینکه مردم را عاشق خود
کنی این است که به آن‌ها نشان بدهی چقدر
آن‌ها را دوست داری.

بدن تو یک ایستگاه رادیویی بیست و چهار
ساعته است که به هر کسی که در دیدرس است
دقیقاً نشان می‌دهد که هر لحظه چه احساسی
داری. حتی اگر ژست « از دندان‌ت آویزان شو »
احترام آن‌ها را برانگیزد، « لبخند غرق‌کننده‌ات »
و « چرخش کودک - محورت » باعث شود

احساس خاص بودن کنند و « چشم‌های چسبنده » دل و دین آن‌ها را تسخیر کند، بقیهٔ بدنت می‌تواند هر جور ناسازگاری را آشکار کند. اگر می‌خواهی که به‌خوبی به طرف مقابلت نشان دهی که « من به تو اهمیت می‌دهم »، هر سانتیمتر از بدنت - از چین‌پیشانی‌ات گرفته تا کف پاهایت - باید این پیام را منتقل کند.

متأسفانه مغز ما در هنگام دیدن آدم‌ها زیادی درگیر مسائل فرعی می‌شود. نمایشنامهٔ ژولیوس سزار شکسپیر را به خاطر داری؟ او در توصیف کاسیوس می‌گوید: « او نگاهی گرسنه و بی‌اعتنا دارد ... زیاد می‌اندیشد ... چنین مردانی خطرناکند. » مغز ما هم وقتی دارد با آشنای تازه‌ای صحبت می‌کند، همین‌طور است. مغز ما نسبت به آن فرد بی‌اعتنا می‌شود (چون داریم به چیزهای دیگری غیر از او فکر می‌کنیم، مثلاً داریم با کمرویی خودمان مبارزه می‌کنیم یا دیوانه‌وار شرایط را می‌سنجیم) و گرسنه است (ما داریم فکر می‌کنیم چه چیزی می‌توانیم از این رابطهٔ بالقوه به دست بیاوریم)، بنابراین بیش از حد لازم فکر می‌کنیم و نتیجه این می‌شود که نمی‌توانیم با حالتی دوستانه، صادقانه و راحت با طرف مقابلمان رفتار کنیم. چنین حالتی برای دوستی، رابطهٔ کاری یا عشقی که احتمال دارد شکل بگیرد، خطرناک است.

وقتی که بدن ما در هر ثانیه ۱۰ هزار گلولهٔ محرک شلیک می‌کند، احتمالش هست که چند تا از این گلوله‌ها خطا بروند و کمرویی و خصومت پنهان در دل‌مان را آشکار کنند. ما به تکنیکی احتیاج داریم که صد درصد تضمین می‌کند هر شلیکی مستقیماً به قلب مخاطبمان می‌خورد. ما باید بدنمان را آموزش دهیم تا به نحوی عالی و بی‌نقص عمل کند.

برای این کار باید زمانی را کشف کنیم که اصلاً نگران این نیستیم که زبان بدنمان کمرویی یا احساسات منفی ما را لو می‌دهد. آن زمان وقتی است که هیچ احساسی نداریم. این اتفاق وقتی می‌افتد که ما داریم با

دوستی صمیمی صحبت می‌کنیم. وقتی کسی را می‌بینیم که دوستش داریم یا در کنارش کاملاً احساس راحتی می‌کنیم، از نوک سر تا پنجه پا به گرمی به او جواب می‌دهیم: لب‌هایمان با خوشحالی از هم باز می‌شوند؛ دست‌هایمان به سوی او دراز می‌شوند؛ چشم‌هایمان نوازشگر و گشاد می‌شوند؛ حتی کف دست‌هایمان هم رو به بالا قرار می‌گیرند و تمام بدنمان به طرف آن دوست عزیز می‌چرخد.

چطور بدنت را گول بزنی تا هر چیزی را درست انجام دهد؟

در اینجا یک تکنیک تصویرسازی را به تو معرفی می‌کنم که همه این کارها را می‌کند. این تکنیک تضمین می‌کند که هر کسی با تو برخورد می‌کند، احساس کند تو چه آدم خونگرمی هستی. من به این تکنیک می‌گویم:

«سلام دوست قدیمی.»

وقتی فرد تازه‌ای را می‌بینی، یک بازی ذهنی با خودت بکن. در ذهنت او را یک دوست قدیمی تصور کن که رابطه فوق‌العاده‌ای در طول سال‌ها با او داشته‌ای، ولی بر اثر اتفاقی او را گم کرده‌ای و دیگر تا مدت‌ها خبری از هم نداشته‌ای. در این مدت خیلی سعی کرده‌ای که رفیق شفقت را پیدا کنی، ولی هیچ شماره‌ای از او در دفترچه تلفنت نداشتی؛ هیچ اطلاعاتی در موردش روی اینترنت پیدا نکردی؛ و هیچ کدام از دوستان مشترکتان هم سرنخی از او نداشته است.

ناگهان ... وای، عجب، چقدر غافلگیرکننده! بعد از این همه سال شما دو نفر دوباره به هم می‌رسید و تو خیلی خیلی خوشحال می‌شوی.

در اینجا است که تظاهر کردن متوقف می‌شود. مسلماً قرار نیست که تو این فرد تازه را قانع کنی که شما دو تا واقعاً دوستانی قدیمی هستید؛ قرار نیست بغلش کنی و ببوسی و بگویی: «خوشحالم که دوباره می‌بینمت» یا «این چند سال کجا بودی؟»؛ فقط باید بگویی: «سلام»، «چطوری؟»،

« از دیدنت خوشحالم » - البته در درونت ماجرای دیگری در جریان است! خودت را حیرت زده خواهی کرد؛ شادی کشف دوباره صورتت را می پوشاند و زبان بدنت را تحت تأثیر قرار می دهد. من گاهی به شوخی می گویم: اگر در چنین مواقعی نور باشی، باید به روی طرف مقابلت بتابی؛ اگر سگ باشی، باید دمت را برایش تکان بدهی؛ در هر حال باید کاری کنی که این فرد تازه احساس کند انسان خاصی است.

سلام دوست قدیمی

۶ تکنیک

وقتی برای اولین بار با کسی ملاقات می کنی، تصور کن که او یک دوست قدیمی است. (یک مشتری قدیمی یا یک معشوقه قدیمی یا کسی که تو زمانی علاقه زیادی به او داشته ای.) چقدر بد که فراز و نشیب های زندگی شما دو نفر را از هم جدا کرد، ولی خواست خدا بود که این مهمانی (جلسه، انجمن) تو را دوباره به دوست قدیمی گمشده ات رسانید!

این تجربه لذت بخش یک سری واکنش های زنجیره ای فوق العاده در تمام بدن تو ایجاد می کند (از خم ابروهایت گرفته تا پنجه پایت - و هر چیزی که بین این دو است).

در سمینارهایم قبل از اینکه به شرکت کنندگان تکنیک « سلام دوست قدیمی » را یاد بدهم، از آن ها می خواهم که خودشان را به شرکت کننده دیگری که در نزدیکی شان است معرفی کنند. آن ها با هم حرف می زنند، گویی که در یک محفل غیررسمی دلپذیر حضور دارند. بعد، از آن ها می خواهم خودشان را به غریبه ای معرفی کنند و در حین انجام این کار تصور کنند که دوستانی قدیمی هستند. تفاوت فوق العاده است! وقتی از

تکنیک « سلام دوست قدیمی » استفاده می‌کنند، اتاق جان می‌گیرد؛ فضا پر از احساسات خوب می‌شود؛ آدم‌ها نزدیک‌تر به هم می‌ایستند؛ با صداقت بیشتری می‌خندند و دست‌هایشان را به سمت هم دراز می‌کنند. من احساس می‌کنم در یک مهمانی معرکه شرکت کرده‌ام که ساعت‌هاست ادامه دارد.

حتی یک کلمه حرف هم لازم نیست بزنی

تکنیک « سلام دوست قدیمی » حتی مرزهای کشورها را می‌نوردد. هر وقت که به کشوری سفر می‌کنی که زبان آنجا را نمی‌دانی، حتماً از این تکنیک استفاده کن. اگر دیدی در جمع عده‌ای از آدم‌ها هستی که همگی دارند به زبانی حرف می‌زنند که تو نمی‌فهمی، پیش خودت خیال کن که آن‌ها عده‌ای از دوستان قدیمی‌ات هستند، همه چیز عالی است و فقط آن‌ها برای چند لحظه یادشان رفته است که به زبان مادری تو صحبت کنند. علی‌رغم این واقعیت که تو یک کلمه از حرف‌های آن‌ها را نمی‌فهمی، کل بدنت به‌خوبی به آن‌ها پاسخ می‌گوید.

من هر بار که به اروپا سفر می‌کنم، از تکنیک « سلام دوست قدیمی » استفاده می‌کنم. گاهی اوقات دوستان انگلیسی‌زبان من که در آنجا زندگی می‌کنند، به من می‌گویند همکاران اروپایی‌شان عقیده دارند من خونگرم‌ترین امریکایی هستم که آن‌ها به عمرشان دیده‌اند. و این در حالی است که ما حتی یک کلمه هم با هم حرف نزده‌ایم!

پیشگویی که به حقیقت می‌پیوندد

یک مزیت دیگر تکنیک « سلام دوست قدیمی » این است که این تکنیک تبدیل به یک پیشگویی حقیقی می‌شود. وقتی طوری رفتار کنی انگار کسی را دوست داری، کم‌کم واقعاً به او علاقه‌مند می‌شوی. تحقیقی از دانشگاه

آدلفی با عنوان بسیار مناسب « فکر می کنید دیگری شما را دوست دارد یا نه: رفتارهایی که باورها را حقیقت می بخشند »، این مسئله را ثابت کرده است. محققان از افراد شرکت کننده در تحقیق خواستند طوری با افراد مورد نظر رفتار کنند که گویی از آن ها خوششان آمده است. بررسی نتایج تحقیق نشان داد افرادی که جوابگو هستند احترام و محبت بیشتری نسبت به داوطلبانی که وانمود کرده بودند از آن ها خوششان آمده از خود بروز داده بودند. چیزی که این تحقیق عیان کرد این بود که عشق عشق می آفریند، دوست داشتن دوست داشتن می آورد و احترام احترام می آفریند. از تکنیک « سلام دوست قدیمی » استفاده کن! طولی نمی کشد که کلی دوست تازه « قدیمی » پیدا می کنی که صادقانه تو را دوست دارند!

حالا دیگر همه چیزهای اصولی را برای اینکه در چشم دیگران برای خودت « کسی » به نظر بیایی داری، فردی دوست داشتنی و خونگرم، ولی کارت هنوز تمام نشده است. نه تنها باید طوری باشی که از تو خوششان بیاید، بلکه باید قابل اعتماد، باهوش و مطمئن از خود هم به نظر بیایی. هر کدام از سه تکنیک بعدی جوابگوی یکی از این سه ویژگی است.

چطور در نظر دیگران آدم صد در صد مطمئنی به نظر بررسی؟



دوست من هلن یک مشاور کاریابی عالی است. او کارمندان فوق العاده‌ای برای موکل‌هایش دست و پا می‌کند. یک بار از او درباره راز موفقیتش پرسیدم. هلن جواب داد: «شاید به این خاطر که تقریباً همیشه وقتی یه متقاضی کار دروغ می‌گه، من می‌فهمم.»

«چطوری می‌فهمی؟»

او گفت: «راستش همین چند هفته پیش داشتم با یه زن جوونی که برای مدیر بازاریابی یه کارخونه کوچیک تقاضای کار داده بود مصاحبه می‌کردم. در طول مصاحبه، متقاضی روی صندلی نشسته بود و پای چپش رو روی پا راستش انداخته بود. دست‌هایش با آرامش روی دامنش بود و صاف توی چشم‌های من نگاه می‌کرد.»

« من درباره درآمدش سؤال کردم. اون بدون اینکه نگاهش رو از من بگیره، جواب سؤالم رو داد. به او گفتم آیا از کارش لذت می‌بره. همین طور که داشت مستقیم به من نگاه می‌کرد گفت بله. بعد ازش پرسیدم که شغل قبلی‌اش رو رها کرده.

« در این لحظه چشماش واسه یه لحظه به یه سمت دیگه فرار کرد. بعد دوباره ارتباط چشمی‌اش با من برقرار شد. »

هلن ادامه داد: « بعد همین طور که داشت به سؤالم جواب می‌داد، توی صندلی‌اش جابجا شد و پای راستش رو روی پای چپش انداخت. در یک جا هم دست‌هایش رو گذاشت روی دهنش. »

هلن ادامه داد: « همه چیز یی که می‌خواستم همین بود. او داشت با حرکاتش به من می‌گفت که کاملاً راستش رو نمی‌گه. »

هلن با گفتن این حرف ادامه داد که تنها وول خوردن زن جوان ثابت نمی‌کرد که دارد دروغ می‌گوید، ولی از نظر او همین کافی بود و می‌خواست موضوع را جلوتر ببرد و باز هم او را امتحان کند.

هلن توضیح داد: « برای همین امتحانش کردم. موضوع رو عوض کردم و رفتم سراغ یه حوزه خنثی‌تر. راجع به اهداف آینده‌اش پرسیدم. دوباره زن جوان دست از وول خوردن برداشت. اون به من می‌گفت همیشه دوست داشته تو یه شرکت کوچیک کار کنه تا تجربه‌های مختلفی به دست بیاره. موقع گفتن این حرف دستاش روی دامنش بود.

« بعد من سؤال قبلی‌م رو تکرار کردم. ازش پرسیدم آیا تنها دلش واسه رها کردن شغل قبلی‌اش، نبود فرصت پیشرفت بوده. همان طور که انتظار داشتم، زن یه بار دیگه توی صندلی جابجا شد و برای یه لحظه ارتباط چشمی‌ش رو با من قطع کرد. همین طور که داشت درباره شغل آخرش صحبت می‌کرد، شروع به خاراندن ساعدش کرد. »

هلن آن قدر به پرس‌وجویش ادامه داده بود تا بالاخره متقاضی جوان

حقیقت را رو کرده بود: معلوم شد که او به خاطر جر و بحث بی ادبانه‌ای با مدیر بازاریابی‌اش اخراج شده بود.

کارشناسان حرفه‌ای منابع انسانی که با متقاضیان کار مصاحبه می‌کنند و افسران پلیسی که جنایتکاران مظنون را مورد بازجویی قرار می‌دهند، آموزش‌های بخصوصی می‌بینند تا بتوانند دروغ را تشخیص دهند. آن‌ها با جزئیات تمام می‌دانند که باید دنبال چه علائم و نشانه‌هایی بگردند. بقیه ما، گرچه اطلاعات زیادی دربارهٔ سرنخ‌های مشخص دروغ نداریم، ولی حس ششمی داریم که وقتی کسی حقیقت را به ما نمی‌گوید، با کمک آن متوجه این قضیه می‌شویم.

همین تازگی‌ها یکی از همکارانم مشغول بررسی استخدام یک منشی بود. بعد از مصاحبه با یک نفر به من گفت: «نمی‌دونم، فکر نمی‌کنم این آدم به اون موفقیت‌هایی که ادعا می‌کنه رسیده باشه.»

من پرسیدم: «فکر می‌کنی داره دروغ می‌گه؟»

«صد درصد، ولی جالب اینجاست که نمی‌تونم بگم چرا. اون صاف توی چشمای من نگاه می‌کنه. روشن و واضح به همهٔ سؤال‌های من جواب می‌ده. فقط یه چیزی به نظر درست نمی‌یاد.»

کارفرماها اغلب این طور احساس می‌کنند. آن‌ها به موضوعی پی می‌برند، ولی نمی‌توانند انگشت روی آن بگذارند. برای همین هم بسیاری از شرکت‌های بزرگ به سراغ دستگاه دروغ‌سنج می‌روند که یک دستگاه مکانیکی است برای مشخص کردن اینکه آیا کسی دارد دروغ می‌گوید یا نه. بانک‌ها، داروخانه‌ها و سوپرمارکت‌ها در پروسهٔ استخدامی خود خیلی از این وسیله استفاده می‌کنند. اف. بی. آی، دادگستری و بسیاری از مراکز پلیس دستگاه دروغ‌سنج را روی مظنونان به کار می‌برند. جالب اینجاست که دستگاه دروغ‌سنج اصلاً مشخص‌کنندهٔ دروغ نیست. تنها کاری که این دستگاه انجام می‌دهد، ردیابی نوسانات در سیستم عصبی ماست: یعنی تغییر

در ریتم تنفسی، عرق کردن، سرخ شدن، تغییر در ضربان قلب، فشار خون و سایر نشانه‌های اضطراب.

آیا این دستگاه دقیق است؟ خوب، اغلب اوقات بله. چرا؟ چون وقتی یک آدم معمولی دروغ می‌گوید، از نظر عاطفی تحریک می‌شود و تغییرات جسمی اتفاق می‌افتد، مثلاً طرف ممکن است وول بخورد. با این حال، دروغگوهای آموزش دیده یا حرفه‌ای می‌توانند دروغ‌سنج‌ها را نیز گول بزنند!

حواست به نشانه‌های ظاهری دروغ گفتن باشد - حتی وقتی داری

راست می‌گویی

مشکل برای ما وقتی به وجود می‌آید که دروغ نمی‌گوییم، ولی آدمی که داریم با او صحبت می‌کنیم این برداشت را می‌کند که ترسیده‌ایم یا احساساتی شده‌ایم. مرد جوانی که دارد برای زن زیبایی دربارهٔ موفقیت کاری‌اش حرف می‌زند، ممکن است احساس کند دارد از خجالت آب می‌شود. زنی که دارد دربارهٔ کاست موسیقی کمپانی‌اش به یک مشتری بزرگ توضیح می‌دهد، ممکن است گردنش را بمالد.

بیشتر مشکلات از فضای اتاق سرچشمه می‌گیرد. یک تاجر که اصلاً عصبی نمی‌شود، ممکن است یقهٔ بلوزش را باز کند چون هوای اتاق گرم است. سیاستمداری که دارد در فضای باز سخنرانی می‌کند، ممکن است زیاد از حد چشم‌هایش را بر هم بزند چون هوا پر از گرد و غبار است. می‌دانم که اشتباه است، ولی چنین حرکات بیقراری این حس را به شنونده می‌دهد که یک جای کار عیب دارد و یا یک جووری احساس می‌کند که گوینده دارد دروغ می‌گوید.

آدم‌های خوش‌بیان حرفه‌ای از این خطر آگاهی دارند و به‌طور خودآگاه جلوی هر نوع علامتی را که ممکن است به اشتباه مودِیگری تعبیر شود، می‌گیرند. آن‌ها ثابت به گوینده خیره می‌شوند؛ هرگز دست‌هایشان را روی

صورت‌هایشان نمی‌گذارند؛ وقتی دست‌هایشان مورمور می‌شود آن را ماساژ نمی‌دهند؛ وقتی دماغشان می‌خارد آن را نمی‌مالند؛ وقتی هوا گرم است، یقه‌هایشان را باز نمی‌کنند؛ و وقتی هوا پر از گرد و غبار است، مدام چشم‌هایشان را بر هم نمی‌زنند. آن‌ها در ملأ عام قطرات عرق را از روی صورتشان پاک نمی‌کنند و یا با دست جلوی نور خورشید را نمی‌گیرند تا چشم‌هایشان را اذیت نکند. آن‌ها به خودشان زجر می‌دهند چون می‌دانند که وول خوردن یا ناآرامی کردن اعتبار آن‌ها را پایین می‌آورد. از مناظرهٔ تلویزیونی انتخابات ریاست جمهوری که در ۲۵ سپتامبر ۱۹۶۰ بین ریچارد نیکسون و جان فیتز جرالند کندی انجام شد، چیزی شنیده‌ای؟ صاحب‌نظران سیاسی بر این عقیده‌اند که عدم آرایش کردن نیکسون، وول خوردنش و پاک کردن پیشانی‌اش جلوی دوربین باعث شد که او در نبرد انتخاباتی شکست بخورد.

اگر می‌خواهی در نظر دیگران یک «فرد» قابل اعتماد به نظر بررسی، سعی کن وقتی که داری حرف مهمی می‌زنی، جلوی تمام حرکات اضافی یا نامربوط را بگیری. من به این تکنیک می‌گویم: «زندانی کردن بیقراری.»

زندانی کردن بیقراری

۷ تکنیک

وقتی گفتگویی که داری انجام می‌دهی، واقعاً مهم است، بگذار دماغت بخارد، گوش‌هایت گزگز کند، پاهایت سوزن سوزن شود. وول نخور؛ پیچ و تاب نخور؛ تکان نخور؛ به خود نپیچ؛ خودت را نخاران و از همه مهم‌تر، انگشتانت را از صورتت دور نگه دار! این وول خوردن‌ها و حرکات دست ممکن است این احساس را در شنونده به وجود آورد که داری چاخان می‌کنی.

حالا بیا برویم سراغ هوش. لابد می‌پرسی: «چی؟ مگه آدمای تونن باهوش‌تر از اون چیزی که هستن به نظر بیان؟» بینم تا حالا اسم هانس، اسب حسابدار، به گوشت خورده. هانس باهوش‌ترین اسب تاریخ لقب گرفت. او تکنیکی را به کار می‌برد که در فصل بعد می‌خواهم به تو پیشنهاد کنم.

چطور ذهن مردم را بخوانی، انگار که حس ششم داری؟



الهام بخش تکنیک بعدی من یک اسب خیلی باهوش به نام هانس بود. هر فون استن، صاحب هانس، یک برلینی بود و به اسبش یاد داده بود با ضربه زدن پای راست جلویی اش به زمین محاسبات ساده ریاضی را انجام دهد. توانایی هانس چنان شگفت انگیز بود که خیلی زود در اوایل دهه قرن بیست، شهرت او سرتاسر اروپا را فرا گرفت. او به هانس باهوش، اسب حسابدار، معروف شد.

هر فون استن فقط جمع کردن را به هانس یاد نداد؛ طولی نکشید که اسب توانست تفریق و تقسیم هم بکند. با گذشت زمان، هانس حتی در جدول ضرب هم استاد شد. او واقعاً تبدیل به پدیده‌ای خارق العاده شده بود. هانس بدون اینکه

صاحبش یک کلمه حرف بزند، می‌توانست تعداد تماشاچی‌ها را بشمارد، تعداد آدم‌هایی را که عینک بر چشم دارند با کوبیدن سمش بر زمین اعلام کند و یا به هر سؤال شمارشی که از او می‌پرسیدند جواب دهد.

سرانجام هانس به توانایی نهایی که انسان را از حیوان جدا می‌کند - یعنی زبان - دست یافت. هانس الفبا را «یاد» گرفت. با کوباندن سم‌هایش برای هر حرف الفبا به هر سؤال درباره هر چیزی که آدم‌ها در روزنامه‌ها خوانده بودند یا در رادیو شنیده بودند جواب می‌داد. او حتی می‌توانست به سؤالات عمومی درباره تاریخ، جغرافی یا بیولوژی انسان هم جواب دهد.

تیترا اول روزنامه‌ها درباره هانس بود و بحث اصلی میز شام در سرتاسر اروپا موضوع او بود. «اسب انسانی» خیلی زود توجه دانشمندان، استادان روان‌شناسی، دامپزشکان و حتی افسران سواره‌نظام را به خودش جلب کرد. طبیعتاً آن‌ها نسبت به این مسئله مشکوک شده بودند. برای همین یک هیئت رسمی را تشکیل دادند تا معلوم کند آیا مورد این اسب یک شیادی ماهرانه و زیرکانه است و یا حقیقتاً هانس یک اسب نابغه است. شک و تردیدهای آن‌ها هر چه بود، برای همه مثل روز روشن بود که هانس اسب بسیار باهوشی است. در مقایسه با سایر اسب‌ها، هانس برای خودش «کسی» بود.

برگردیم به امروز. چرا وقتی با بعضی از اشخاص خاص حرف می‌زنی، دلت می‌گوید که آن‌ها از بقیه مردم باهوش‌ترند و برای خودشان «کسی» هستند؟ معمولاً این جور افراد در مورد موضوعات پرطمطراق بحث نمی‌کنند یا کلمات قلمبه سلمبه به کار نمی‌برند. با این وجود، هر کسی تا چشمش به آن‌ها می‌افتد، متوجه تفاوت آن‌ها با بقیه می‌شود. مردم می‌گویند: «فلانی خیلی باهوشه»، «کلاه سرش نمی‌ره»، «تو هر موضوعی دستی بر آتش داره»، «جوهرش رو داره»، «حسش مثل حس ششم اسبه» و ... اسم اسب آمد، برگردیم سراغ هانس.

روز امتحان بزرگ فرا رسید. همه متقاعد شده بودند که تمام این ماجرا کلکی است که صاحب هانس، هر فون آستن، سر هم کرده است. محل برگزاری مراسم یک تالار اجتماعات بزرگ بود. مردم سر پا ایستاده بودند و جمع کثیری از دانشمندان، خبرنگاران، غیبگوها، واسطه‌های ارواح و علاقه‌مندان به اسب در آنجا حضور داشتند و مشتاقانه در انتظار جواب بودند. اعضای زیرک هیئت بررسی مطمئن بودند که آن روز به همه نشان می‌دهند ماجرای هانس یک سفسطه‌بازی بیش نیست. آن‌ها هم ترفند خودشان را در آستین داشتند. آن‌ها می‌خواستند مانع ورود فون آستن به تالار شوند و اسبش را تنها مورد آزمایش قرار دهند.

وقتی که جمعیت جمع شد، آن‌ها به فون آستن گفتند که باید تالار را ترک کند. صاحب حیرت‌زده از تالار بیرون رفت. بعد هانس را وارد تالاری کردند که پر از تماشاچی‌های نگران و شکاک بود. رئیس با اعتمادبه‌نفس داوران اولین سؤال ریاضی را از هانس پرسید. او با کوبیدن سمش جواب درست را داد! دومی ... جواب درست! بعد سومی ... بعد سؤال‌های زبان شروع شد. هانس به همه آن‌ها به درستی جواب داد.

هیئت بررسی گیج شده بود و منتقدان سکوت کرده بودند. با این حال، عموم مردم چنین نبودند. آن‌ها یکصدا خواستار یک هیئت بررسی تازه شدند.

یک بار دیگر دنیا به انتظار نشست تا این بار مسئولان جمعی از دانشمندان، پروفیسورها، دامپزشکان، افسران سواره نظام و خبرنگاران را از سرتاسر دنیا جمع کنند.

تنها بعد از اینکه این هیئت دوم هانس را مورد امتحان قرار داد، درستی هوش اسب بر همگان ثابت شد. هیئت شماره دو بررسی را با یک جمع ساده شروع کردند. با این حال، این بار به جای اینکه سؤال را بلند، طوری که همه بشنوند، اعلام کنند یک بررسی تعدادی سؤال را در یک گوش

هانس زمزمه کرد و بررس دوم تعدادی دیگر را در گوش دیگرش. همه انتظار داشتند که هانس خیلی سریع با کوباندن پاهایش جواب صحیح را به همگان اعلام کند، ولی هانس لال شده بود. آهان! محققان حقیقت را برای دنیایی که بی‌صبرانه در انتظار جواب بودند فاش کردند. می‌توانی حدس بزنی حقیقت چه بود؟

بگذار سرنخی به تو بدهم. وقتی که تماشاچی‌ها یا محقق مزبور جواب را می‌دانستند، هانس هم جواب را می‌دانست. حالا حدس زدی؟

قضیه این بود که وقتی هانس برای پاسخ دادن به جواب سؤالی شروع به کوبیدن پایش می‌کرد، جمعیت علائم ظریف اضطراب را از خود نشان می‌داد. بعد، وقتی که هانس به عدد صحیح می‌رسید، جمعیت با رها کردن نفس یا انبساط ماهیچه‌ها واکنش نشان می‌داد. فون استن به اسبش یاد داده بود که در چنین لحظه‌ای دیگر پاهایش را به زمین نکوبد و به این ترتیب به نظر می‌رسید که هانس درست جواب داده است.

هانس از تکنیکی استفاده می‌کرد که من اسمش را می‌گذارم: «حس هانس». او عکس‌العمل‌های تماشاچی‌ها را با دقت نگاه می‌کرد و بر اساس واکنش‌های آن‌ها جواب را می‌گفت.

اگر یک اسب می‌تواند، پس تو هم می‌توانی

تا حالا شده وقتی داری تلویزیون تماشا می‌کنی، تلفن زنگ بخورد. یکی از تو می‌خواهد که صدای تلویزیون را قطع کنی تا او بتواند با فرد پشت خط حرف بزند. از آنجایی که دیگر صدای هنرپیشه‌ها را نمی‌شنوی، با دقت بیشتری به حرکات آن‌ها نگاه می‌کنی. می‌بینی که آن‌ها لب‌خند می‌زنند، اخم می‌کنند، پوزخند می‌زنند، از گوشه چشم نگاه می‌کنند و خلاصه کلی حالت دیگر به خودشان می‌گیرند. تو یک ذره از ماجرا را هم از دست نمی‌دهی، چون تنها از روی حالاتشان می‌توانی بگویی که دارند به چه

چیزی فکر می‌کنند. حس هانس هم فقط همین بود: نگاه کردن به دیگران، دیدن واکنش‌های آن‌ها و عکس‌العمل او بر اساس آن واکنش‌ها. حتی وقتی که داری حرف می‌زنی، چشم‌هایت را بر شنونده‌ات بدوز و ببین چه واکنشی نسبت به چیزی که داری می‌گویی از خودش نشان می‌دهد. سعی کن هیچ چیزی از نظرت پنهان نماند.

آیا دارد لبخند می‌زند؟ دارد سرش را تکان می‌دهد؟ آیا کف دست‌هایش را رو به تو گرفته است؟ اگر چنین است، او از چیزی که دارد می‌شنود خوشش می‌آید.

آیا دارد گردنش را می‌مالد؟ آیا قدم به عقب می‌گذارد؟ آیا پاهایش به سمت در اشاره دارد؟ شاید می‌خواهد در برود؟

البته نیازی نداری که یک دوره آموزشی کامل درباره زبان بدن بگذرانی؛ تا همین الان هم تجربه‌های زندگی‌ات زمینه خوبی در این باره برای تو فراهم کرده است. بیشتر آدم‌ها می‌دانند اگر طرف صحبتشان قدم به عقب بگذارد یا نگاهش را برگرداند، نشان‌دهنده این است که علاقه‌ای به حرف‌های آن‌ها ندارد. وقتی مخاطبت احساس کند که تو مثل دردی در گردنش هستی، گردنش را مالش می‌دهد. وقتی نسبت به تو احساس برتری می‌کند، دست‌هایش را مشت می‌کند.

در تکنیک ۷۷ جزئیات بیشتری از زبان بدن را مورد بررسی قرار می‌دهیم. برای الان تنها چیزی که نیاز داری این است که خودت را با کانال سکوتی که توسط گوینده پخش می‌شود، هماهنگ کنی.

حس هانس اسب

تکنیک

عادت کن که موقع حرف زدن یک ارتباط دوطرفه برقرار کنی. حرفت را بزن، ولی خوب چشم‌هایت را باز کن و ببین مخاطبت

به چیزی که داری می‌گویی چه واکنشی نشان می‌دهد. سپس حرکات را بر اساس آن تنظیم کن.

اگر یک اسب می‌تواند این کار را بکند، پس انسان هم می‌تواند. آن وقت مردم می‌گویند که تو حواست به همه چیز هست، هیچ چیزی از چشمت دور نمی‌ماند و حس ششم داری.

تا حالا هشت تکنیک یاد گرفته‌ای که کمکت می‌کنند در نظر دیگران فرد قابل اعتماد، مطمئن از خود و پرجذبه و باهویت به نظر برسی؛ فردی که دیگران از صحبت کردن با او احساس مهم بودن می‌کنند. بیا آخرین تکنیک این بخش را هم با هم بررسی و همه را جمع‌بندی کنیم تا مطمئن شویم چیزی را فراموش نکرده‌ایم.

چطور یک ثانیه را هم از دست ندهی؟

مسابقات قهرمانی اسکی را در تلویزیون دیده‌ای؟ اسکی‌باز در بالای پیست ایستاده، تک‌تک ماهیچه‌ها آماده و در حال تعادل، منتظر شنیدن صدای شلیک است تا او را به سمت پیروزی به حرکت در آورد. به عمق چشمانش نگاه کن. خواهی دید که دارد تجربه خروج از جسم را پشت سر می‌گذارد. اسکی‌باز در ذهنش خود را می‌بیند که دارد با سرعت از سراشیبی پایین می‌آید، بین تیرک‌ها عقب و جلو می‌رود و سریع‌تر از آنچه دنیا احتمالش را می‌دهد، از خط پایان عبور می‌کند. در واقع این ورزشکار دارد تک‌تک مراحل مسابقه را پیش خودش تجسم می‌کند.

تمام ورزشکاران این کار را می‌کنند: دهنده‌ها، پرهنده‌ها، پرتاب‌کنندگان نیزه، لوژسوارها، شناگران،

اسکیت بازان، اکروبات بازاها. آن‌ها قبل از اجرای جادویی‌شان مراحل کار را پیش خود مجسم می‌کنند. آن‌ها جسم خودشان را می‌بینند که خم می‌شود، پیچ و تاب می‌خورد، غلت می‌خورد یا در هوا پرواز می‌کند. آن‌ها صدای باد، شلپ شلپ آب، وِرور نیزه و صدای برخورد آن به زمین را می‌شنوند. آن‌ها بوی چمن، سیمان، استخر و خاک را حس می‌کنند. ورزشکاران حرفه‌ای قبل از اینکه ماهیچه‌ای را تکان بدهند، تمام فیلم مسابقه‌شان را (که البته به پیروزی هم ختم می‌شود)، نگاه می‌کنند.

روان‌شناسان ورزشی به ما می‌گویند که تجسم‌سازی فقط مخصوص ورزشکاران در سطح قهرمانی نیست. تحقیقات نشان داده است که تمرین ذهنی به ورزشکارانی که در سطح آماتور هستند و برای تفریح ورزش می‌کنند هم کمک می‌کند تا گلفشان، تنیستان، دوندگی‌شان و خلاصه هر نوع فعالیتی را که مورد علاقه‌شان است، تقویت کنند. متخصصان همگی به این مسئله باور دارند که اگر تو قبل از انجام کاری در ذهنت مراحل انجام آن را ببینی، صداها را بشنوی و حرکات بدنت را احساس کنی، تأثیرش فوق‌العاده خواهد بود.

بیست و شش مایل روی تختم

فکر می‌کنی اینها حرف‌های قلمبه سلبه روان‌شناسی است؟ به هیچ وجه! دوست من ریچارد، دوندۀ دوی ماراتن است. چندین سال قبل، در فاصله کوتاه سه هفته‌ای مانده به دوی بزرگ ماراتون نیویورک، ماشینی که کنترلش از دست راننده‌اش خارج شده بود، با ریچارد تصادف کرد و سر و کار او به بیمارستان کشیده شد. خدا را شکر آسیب شدیدی ندید، ولی دوستانش همگی برایش خیلی ناراحت شدند، چون دو هفته بستری شدن طبیعتاً او را از مسابقه دور می‌کرد.

با این حال، فکر کن چه غافلگیرکننده برای همه ما بود وقتی که در صبح سرد نوامبر در سنترال پارک ریچارد را دیدیم که با شورت ورزشی کوتاه و کفش‌های بزرگش در محل برگزاری دوی ماراتون ظاهر شد.

ما همه فریاد زدیم: « ریچارد، دیوونه شدی؟ تو که آماده نیستی. مگه یادت رفته این چند هفته آخر همه‌ش توی رختخواب بودی؟ »
ریچارد جواب داد: « جسمم ممکنه تو رختخواب بوده، ولی خودم تمام مدت داشتم می‌دویدم. »

ما یکصدا گفتیم: « چی؟ »

« آره، من هر روز ۲۶ مایل و ۳۸۵ یارد می‌دویدم ... آنجا درست روی تختم. » ریچارد توضیح داد که او در ذهنش خودش را می‌دید که تک‌تک قدم‌های مسیر را پیموده است. او مناظر را دیده بود، صداها را شنیده بود؛ و منقبض شدن ماهیچه‌هایش را احساس کرده بود. او خودش را تصور کرده بود که دارد در دوی ماراتن مسابقه می‌دهد.

ریچارد نتوانست عین موفقیت سال قبلش را تکرار کند، ولی معجزه این بود که به لطف تجسم‌سازی‌اش ماراتن را تمام کرد، بدون آنکه آسیبی ببیند یا دچار ضعف شود. « تجسم‌سازی » در مورد هر کاری جواب می‌دهد، از جمله برای اینکه یک سخنور یا مصاحب عالی باشی.

وقتی که کاملاً در آرامش هستی، تجسم‌سازی بهترین اثر ممکن را دارد. تنها وقتی که ذهنت باز و صاف شد، می‌توانی تصاویر واضح و زنده ببینی. قبل از اینکه به مهمانی، کنگره یا یک جلسه کاری مهم بروی، در سکوتِ خانه‌ات یا توی اتومبیل خود این کار را انجام بده. پیشاپیش در ذهنت تمام وقایعی را تجسم کن که قرار است اتفاق بیفتد.

۹ تکنیک

قبل از اینکه اتفاق مورد نظرت در واقعیت رخ بدهد، آن را در ذهنت تماشا کن

پیشاپیش در ذهنت آن فرد « فوق‌العاده‌ای » را که می‌خواهی باشی تصور کن. خودت را ببین که داری « آویزان از دندانت » راه می‌روی، دست می‌دهی، « لبخند غرق‌کننده » می‌زنی و رابطه چشمی « چسبیده » ایجاد می‌کنی. صدای خودت را بشنو که داری راحت با دیگران حرف می‌زنی. لذت درک این مسئله را که الآن در اوج هستی و همه به سوی تو جذب می‌شوند، در وجودت حس کن. خودت را در ذهنت یک « آدم فوق‌العاده » تجسم کن. مطمئن باش که همه اینها به‌طور خودکار اتفاق می‌افتد.

حالا دیگر مهارت‌های لازم را داری تا برای شروع رابطه با هر آدم جدیدی که به زندگیت وارد می‌شود، درست قدم برداری. در لحظات اول، خود را به چشم موشکی ببین که می‌خواهد به فضا پرتاب شود. وقتی که دانشمندان مستقر در پایگاه کیپ کندی موشکی را به سوی ماه نشانه می‌روند، می‌دانند که یک خطای یک میلیونومی در درجه، موقع شروع کار (یعنی وقتی که موشک هنوز روی زمین است)، معنایش دور شدن از ماه به میزان هزاران کیلومتر در فضا است. به همین صورت، در ابتدای یک رابطه، یک گاف کوچولوی « زبان بدنت » ممکن است معنایش این باشد که دیگر هرگز نتوانی تأثیر خوبی روی طرف مقابلت بگذاری، ولی با « لبخند غرق‌کننده »، « چشمان چسبیده »، « چشمان اپوکسی »، « سلام دوست قدیمی »، « زندانی کردن بی‌قراری » و « حس هانس اسب » و سایر

تکنیک‌ها، قبل از ساختن صحنه آن را تماشا کن. بدین ترتیب در مسیر درست قرار می‌گیری تا بتوانی هر چیزی را که می‌خواهی سرانجام از هر کسی که می‌خواهی بگیری - چه در دنیای تجارت، چه در دوستی و چه در عشق.

حالا از دنیای سکوت سراغ دنیای سخن می‌رویم.

بخش دوم

چطور بدانی بعد از گفتن

سلام چه بگویی؟

connect

همان طور که اولین نگاه باید چشم‌های طرف
مقابلت را خوشنود کند، اولین کلمات هم باید
گوش او را نوازش دهد. زبان تو یک تابلوی
خوش‌آمدگویی است که بر روی آن نوشته شده
«خوش آمدید» یا «نزدیک نشوید.» برای
اینکه هم صحبتت احساس کند به او خوش آمد
می‌گویی، باید در گپ زدن استاد شوی.

گپ زدن؟ از این کلمه بدت می‌آید؟ با
شنیدنش تنت از نفرت به لرزه می‌افتد؟ این دو تا
کلمه کوچک حتی تیری بر قلب آدم‌های نترس و
بی‌باک است. کافی است آن‌ها را به مهمانی‌ای
دعوت کنی که کسی آن‌ها را نمی‌شناسد؛ آن
وقت حتی اسم آن مهمانی حالت تهوع‌آوری در
آن‌ها ایجاد می‌کند. اگر این حرف‌ها برایت
آشناست، از این واقعیت مسلم آرامش بگیر که:
هر چقدر شخص باهوش‌تر باشد، بیشتر از گپ

زدن بدش می آید. من سال‌هاست به عنوان مشاور کار می‌کنم و با بیش از پانصد شرکت کار کرده‌ام. در این مدت چیزی را کشف کرده‌ام که واقعاً مرا شوکه کرد. مدیران اجرایی رده بالا که به راحتی می‌توانستند با هیئت مدیره‌ها مذاکرات مفصل داشته باشند و یا برای سهامدارانشان سخنرانی کنند، اعتراف کردند که در مهمانی‌های ناآشنا مثل بچه‌های گمشده احساس سردرگمی می‌کنند.

شاید افرادی که از گپ زدن متنفرند، از فهمیدن این حقیقت آرامش بیشتری بگیرند که هنرپیشه‌های بزرگ هم تا حدی مثل آن‌ها هستند، چون آن‌ها هم از چیزی وحشت دارند؛ چیزی به اسم «ترس از صحنه.» رخت‌هایی که وقتی در اتاقی پر از غریبه هستید در دل شما می‌شویند، همان رخت‌هایی هستند که در دل هنرپیشگان برتر هم شسته می‌شوند. پابلو کاسالزف، نوازنده معروف ویولن سل، یک عمر به خاطر ترس از صحنه آه و ناله می‌کرد. کارلی سایمون، آهنگ‌ساز و ترانه‌ساز مشهور، به خاطر این ترس خودش را از اجراهای زنده محروم کرده بود. یکی از دوستانم که برای نیل دیاموند، خواننده و ترانه‌سرای محبوب، کار می‌کرد، می‌گفت او اصرار داشت واژه‌های ترانه‌ای را که او مدت چهل سال زیر لب می‌خواند، روی متن‌رسانش نمایش بدهند، تا یک وقت ترسش باعث نشود که کلمه‌ها را فراموش کند.

آیا ترس از گپ زدن درمان شدنی است؟

دانشمندان می‌گویند زمانی می‌رسد که ترس‌های مربوط به برقراری ارتباط را می‌توان با خوردن دارو درمان کرد. در حال حاضر، آن‌ها دارند بر روی داروی پروزاک آزمایش می‌کنند و روی تغییر شخصیت آدم‌ها کار می‌کنند، ولی بعضی‌ها از عوارض جانبی مخرب آن می‌ترسند. خبر خوش اینکه وقتی انسان شروع به فکر کردن و درک حقیقی عواطف خاصی می‌کند (مثل اعتماد به نفس که تکنیک‌های مخصوص به خودش را دارد)، مغز مواد شیمیایی مخصوص به خودش را ترشح می‌کند. اگر ترس و نفرت از گپ

زدن یک بیماری است، دانستن تکنیک‌هایی که ما در ادامه برای توضیح می‌دهیم، درمان آن است.

جالب اینجاست که علم کم‌کم پی به این مسئله برده است که شانس‌ی و یا حتی ارثی نیست که در دل یک نفر رخت می‌شویند و در دل فرد دیگری نمی‌شویند! در مغز ما نورون‌هایی هستند که از طریق مواد شیمیایی خاصی به نام ناقل‌های عصبی با هم ارتباط برقرار می‌کنند. در بعضی از آدم‌ها یک ناقل شیمیایی بیش از اندازه ترشح می‌شود: ماده‌ی شیمیایی که پسرعموی آدرنالین است! برای بعضی از بچه‌ها صرف وارد شدن به فضای کودکستان باعث می‌شود بخواهند فرار کنند یا زیر میزی پنهان شوند. وقتی بچه بودم، بیشتر اوقات را زیر میز می‌گذراندم. در دوران دبیرستان، به عنوان یک دختر نوجوان هر وقت که مجبور بودم با مردی صحبت کنم، پاهایم مثل چوب خشک می‌شد. من فقط یکی از ساکنان آنجا را می‌شناختم: ایوژین. سال قبل در کمپ تابستانی او را دیده بودم. من تمام شجاعتم را جمع کردم و تصمیم گرفتم به او زنگ بزنم.

زمان داشت به سرعت می‌گذشت.

در آن لحظات حیاتی به خودم گفتم: «آیا بهتر نیست از روی نوشته بخوانم؟» برای همین این جمله‌ها را روی کاغذ نوشتم: «سلام، من لیل هستم. ما سال قبل توی کمپ با هم آشنا شدیم. یادت هست؟ (یک وقفه را پیش‌بینی کردم که امیدوارم بودم با «بله» ی او پر شود). راستش مجلس سالانه مدرسه‌مون این شنبه برگزار می‌شه و می‌خوام که تو همراه من باشی. (باز هم یک وقفه‌ی دیگر به امید شنیدن جواب «بله» ی او).

من گوشی تلفن را برداشتم و شماره‌ی ایوژین را گرفتم. همین طور که منتظر بودم به تلفن جواب دهد، گوشی را محکم در دست‌هایم می‌فشردم و چشمانم قطرات عرقی را که از دست‌هایم سرازیر شده بود و از آرنجم به زمین می‌ریخت، دنبال می‌کرد.

با سرعتی که از سرعت یک گلوله هم بیشتر بود، جمله‌هایی را که نوشته بودم خواندم: «سلام. من لیل هستم. ما سال قبل توی کمپ با هم آشنا شدیم. یادت هست؟» پاک فراموش کرده بودم که باید برای شنیدن تأیید او کمی صبر کنم. به سرعت به حرفم ادامه دادم: «راستش مجلس سالانه مدرسه‌مون این شنبه برگزار می‌شه و می‌خوام که تو همراه من باشی.» خیالم راحت شد و خیلی خوشحال شدم وقتی که او قاطعانه و خوشحال گفت: «وای عالی‌ه! خوشحال می‌شم.» اولین نفس معمولی‌ام را در طول آن روز کشیدم: «من ساعت ۷:۳۰ میام در خوابگاهتون. یه گل میخک صورتی هم برات می‌یارم. ببینم به لباست می‌یاد؟ راستی اسم من دانی است.»

دانی؟ دانی؟ دانی دیگه کیه؟!

در هر حال، دانی تبدیل شد به بهترین قرار من در طول آن سال‌ها! او دندان‌های گرازی و کله‌ای پر از موی قرمز ژولیده و مهارت‌های ارتباطی خوبی داشت که فوراً خیال مرا راحت کرد.

شبه‌شب، دانی با گل میخکی در دست و لبخندی بر صورت مرا دم در ملاقات کرد. او با شوخی گفت که وقتی فهمیده است من او را اشتباهی گرفته‌ام، فکر کرده بهتر است از این موقعیت استفاده کند و دعوت مرا قبول کند. همین طور که داشتیم با هم حرف می‌زدیم، دانی باعث شد احساس راحتی و اعتماد به نفس بکنم. اول با هم گپ زدیم و بعد او کم‌کم مرا به سمت موضوعاتی کشاند که به آن علاقه داشتم.

دانی به‌طور غریزی در گپ زدن مهارت داشت؛ مهارتی که ما در ادامه این کتاب آن‌ها را به صورت تکنیک‌هایی به تو ارائه می‌دهیم تا بتوانی مثل آب خوردن گپ بزنی. وقتی که در این مهارت‌ها استاد شوی، مثل دانی، می‌توانی قلب هر کسی را که خواستی تسخیر کنی.

هدف کتاب؟ مسلماً هدف کتاب این نیست که کاری کند استاد گپ

زدن شوی و بعد در همان نقطه متوقف شوی. هدف این است که تو تبدیل به یک گفتگوکننده پویا و پر قدرت شوی، ولی به هر حال، « گپ زدن » اولین قدم ضروری برای رسیدن به این هدف است.

چطور یک گپ عالی را شروع کنی؟



فرض کن در یک مهمانی یا جلسه کاری هستی. تو به کسی معرفی می شوی. با او دست می دهی، چشم هایتان با هم تلاقی می کند ... و بعد ناگهان مغزت قفل می شود و زبانت بند می آید. در به در دنبال موضوعی می گردی تا به این سکوت ناخوشایند خاتمه بدهی، ولی موفق نمی شوی و طولی نمی کشد که مصاحب جدیدت راهش را می کشد و می رود.

همه ما دوست داریم اولین کلمه هایی که از دهانمان بیرون می آید، جذاب، هوشمندانه و پرمعنا باشد. می خواهیم شنوندگانمان به سرعت بفهمند که ما چقدر مسحورکننده هستیم. یک بار من در محفلی بودم که همه حاضران در آنجا آدم های جذاب، باهوش، دانا و مسحورکننده بودند. این مسئله مرا کفری کرده بود چون بیشتر

این افراد احساس می‌کردند که باید در عرض ده ثانیه یا کم‌تر این مسئله را به دیگری ثابت کنند!

چندین سال قبل، سازمان منسا (که متشکل از مجموعه‌ای از افراد فوق‌العاده باهوشی است که جزء دو درصد آدم‌های باهوش کشور هستند) از من دعوت کرد تا در مجمع سالانه آن‌ها به عنوان سخنران اصلی صحبت کنم. وقتی رسیدم، مهمانی عصرانه آن‌ها در لابی هتلی که من در آن اقامت داشتم شروع شده بود. وقتی که کارهای پذیرش را انجام دادم، چمدان‌هایم را از میان گنجینه‌ای از این مخ‌های باارزش به سمت آسانسور کشیدم. در باز شد و من وارد آسانسوری شدم که پر بود از مهمان. همین طور که سفرمان را به سمت طبقات خودمان آغاز کردیم، آسانسور چند تا تکان خورد. من در واکنش به سرعت کم آسانسور گفتم: «انگار آسانسور یه کم منگ شده!» ناگهان تمام افراد حاضر در آسانسور، گویی که احساس کرده بودند مجبورند آی. کیوی مثبت ۱۳۲ خود را به بقیه نشان دهند، با یک توضیح رعدآسا، گوی سبقت را از همدیگر ربودند. یکی گفت: «معلومه که درست روی محورش سوار نشده.» دیگری اعلام کرد: «کنتاکت رله جفت و جور نشده.» ناگهان من احساس ملخی را پیدا کردم که در یک بلندگو گیر افتاده است. دلم می‌خواست هر چه زودتر درهای آسانسور باز شود تا من خودم را از حمله این غول‌های عقل کل نجات دهم!

بعداً در تنهایی اتاقم به اتفاقی که در آسانسور افتاده بود فکر کردم و متوجه شدم جواب‌های منساها آن قدرها هم که فکر می‌کردم ناجور نبوده است، پس چرا من برداشت برعکسی داشتم؟ وقتی خوب فکر کردم، دیدم به این خاطر بوده است که آن‌ها هم زودتر از آنچه که باید، شروع به استفاده از اصطلاحات فنی کرده بودند و هم زیادی فنی صحبت کرده بودند و من آمادگی شنیدن آن‌ها را نداشتم. شور و انرژی بالای آن‌ها حالت خسته و گیج مرا بر هم زده بود.

یادت باشد منظور از « گپ زدن »، صحبت از یک مشت واقعیت علمی یا اصطلاحات فنی نیست، بلکه مهم لحن کلام ... یا به قول معروف ملودی کلام توست. نقش اصلی گپ زدن این است که مخاطب را آرام کند. بنابراین باید صداهای آرامش بخشی از خودت دریاوری. به عبارت دیگر باید خودت را با حال و هوای شنونده‌ات تطبیق دهی.

کسانی که در برقراری ارتباط با دیگران استاد هستند، لحن شنوندگان خود را می گیرند و آن را تقلید می کنند (درست مثل تکرار کردن نوت موسیقی ساز استاد). مثلاً در مورد اتفاقی که در آسانسور افتاد، بهتر بود که منساها به جای اینکه به این شدت خود را وارد بحث کنند، برای لحظه‌ای با گفتن چیزی مثل: « آره، یواشه، مگه نه؟ » خود را با حالت بی خیال من تطبیق بدهند بعد اطلاعاتشان را رو کنند و مثلاً بگویند: « تا حالا کنجکاو شدی بدونی چی باعث می شه آسانسور کند حرکت کنه؟ » در این صورت من با خلوص نیت در جوابشان می گفتم: « بله دوست دارم بدونم. » بعد از یک لحظه که سطح انرژی هایمان با هم برابر شد، من از توضیح آن ها درباره جا افتادن روی محور و یا هر چیز دیگری که بود استقبال می کردم؛ و ممکن بود دوستی بین ما شکل بگیرد.

مطمئنم حداقل یکی دو بار در زندگی ات پیش آمده است که دیگران بدون توجه به « حال و هوایت » به تو گیر داده باشند. آیا شده است وقتی یکی از همکاران بیش از حد هیجان زده‌ات با انبوهی از سؤال ها بر سرت بکوبد، احساس راحتی کنی؟ و یا برعکس، وقتی دیرت شده و داری با عجله خودت را به جلسه‌ای می رسانی، یکمرتبه یکی از هم قطارهایت جلویت را بگیرد و با تنبلی و آهستگی شروع به تعریف یک داستان کشدار و بی حال کند؟ هر چقدر هم که آن داستان بامزه باشد، تو در آن لحظه دوست نداری آن را بشنوی.

اولین قدم برای شروع یک گفتگو، بدون اینکه در نطفه آن را خفه

کنی، این است که خود را با حال و هوای شنونده‌ات مطابقت بدهی (ولو شده با یکی، دو جمله). وقتی که پای « گپ زدن » به میان می‌آید، به موسیقی کلمه‌ها فکر کن، نه به خود آن‌ها. آیا آهنگ کلمه‌های شنونده‌ات ملودی آهسته و ملایمی است و یا تند و نشاط‌انگیز است. خودت را با آن ریتم هماهنگ کن. من به این می‌گویم: « سازگار شدن با حال و هوای طرف مقابل. »

سازگار کردن خود با حال و هوای طرف مقابل می‌تواند معامله‌ای را جوش بدهد یا آن را بر هم بزند

« سازگار کردن » خود با حال و هوای مشتری، برای فروشنده‌ها حیاتی است. چند سال قبل، تصمیم گرفتم مهمانی غیرمنتظره‌ای برای بهترین دوستم، استلا، برگزار کنم. قرار بود آن مهمانی تبدیل به یک جشن سه‌منظوره بشود چون سه تا مناسبت شیرین مختلف وجود داشت: اولی تولد استلا بود؛ دومی این مسئله بود که به‌تازگی نامزد کرده بود و سومی این بود که اخیراً شغل رؤیایی‌اش را به دست آورده بود. استلا از دوران ابتدایی دوست صمیمی‌ام بود و من از فکر غافلگیر کردن او از خوشحالی روی پا بند نبودم.

شنیده بودم که یکی از بهترین رستوران‌های فرانسوی شهرمان اتاق خیلی زیبا و جذابی برای برگزاری مهمانی دارد. یک روز بعد از ظهر حدود ساعت پنج عصر، با خوشحالی وارد آن رستوران شدم و کارمندی را دیدم که روی صندلی‌اش نشسته بود. او با بی‌حالی به دفتر رزروها نگاه کرد. من با هیجان شروع کردم به توضیح دادن دربارهٔ جشن سه‌گانهٔ استلا و از او خواستم آن اتاق افسانه‌ای که این همه تعریفش را شنیده بودم به من نشان دهد. او بدون هیچ لبخندی یا واکنش خاصی گفت: « اتاق اون ته هست. می‌تونی بری و اگه دوست داری اون رو ببینی. »

سقوط! عجب آدم ضدحالی! حالت عبوسانۀ او تمام حال و هوای مهمانی را از تن من به در کرد. دیگر نمی‌خواستم آن اتاق مسخره را اجاره کنم. حتی قبل از اینکه اتاق را ببینم، او این معامله را از دست داده بود. من از آن رستوران بیرون آمدم و با خودم عهد بستم جایی را پیدا کنم که حداقل مدیریتش با شادی من در آن موقعیت هم‌نوا باشد.

هر مادری به‌طور غریزی این مسئله را می‌داند که برای ساکت کردن نوزادی که گریه می‌کند، نباید صرفاً انگشتش را تکان دهد یا فریاد بزند: «ساکت شو...» ... نه، مامان بچه را بلند می‌کند و با لحن دردمندانه‌ای می‌گوید: «آخی ... آخی ... آخی ...» و برای چند ثانیه با دلسوزی و همدردی، خود را در ناراحتی بچه شریک می‌کند. بعد آرام آرام حرف‌های شادی به بچه می‌زند تا گریه‌اش بند بیاید. همه شنونده‌های تو هم بچه‌های بزرگی هستند. اگر می‌خواهی که دست از گریه کردن بردارند، از تو چیزی بخرند یا با تو دوست شوند، خود را با حال و هوای آن‌ها سازگار کن.

۱۰ تکنیک

سازگاری با حال و هوای طرف مقابل

قبل از اینکه دهانت را باز کنی، مثل یک شیمی‌دان ماهر «نمونه‌ای» از صدای شنونده‌ات را بگیر و آن را مورد تجزیه و تحلیل قرار بده تا بفهمی مخاطبت در چه حال و هوایی است. یک «عکس ذهنی» از حالت‌های او بگیر تا ببینی آیا شنونده‌ات سرخوش است یا خسته یا درب و داغون! اگر بخواهی دیگران را به خودت نزدیک کنی، اول باید خودت را با حال و هوای آن‌ها و لحن صدایشان سازگار کنی - حتی اگر شده برای یک لحظه.

چطور (بدون توجه به حرف‌هایت) در نظر طرف مقابل آدم فوق‌العاده‌ای به نظر بیایی؟

یک بار در طول یک مهمانی متوجه مردی شدم که جمعیتی مشتاق به شنیدن حرف‌هایش به دورش جمع شده بودند. آن مرد لبخند می‌زد، ادا و اطوار از خودش در می‌آورد و کاملاً معلوم بود که نظر شنونده‌هایش را به خود جلب کرده است. تصمیم گرفتم جلوتر برم تا به صحبت‌های این سخنران جذاب گوش دهم. من به آن جمعیت تحسین‌کننده پیوستم و برای یکی، دو دقیقه یواشکی به حرف‌هایش گوش کردم. باور کن انگار آب سردی روییم ریختند! آن مرد داشت پیش پا افتاده‌ترین حرف‌ها را می‌زد! حرف‌هایش خسته‌کننده، خسته‌کننده و خسته‌کننده بود، ولی ... ولی داشت با چنان شور و حرارتی عقاید

کسل کننده و خالی از لطف خود را بیان می کرد که جمعیت را مسحور خود کرده بولسا آنجا بود که متقاعد شدم چیزی که می گویی مهم نیست؛ اینکه آن را « چطوری » بگویی مهم است!

بهترین جمله برای باز کردن سر صحبت چیست؟

خیلی ها سؤال بالا را از من می پرسند و من هم همیشه همان جوابی را می دهم که خانمی که زمانی در دفتر من کار می کرد همیشه به من می داد. داتی همیشه موقع ناهار سر میز می ماند تا کارهایش را انجام دهد. گاهی اوقات وقتی داشتم به مغازه ساندویچ فروشی می رفتم ازش می پرسیدم: « آهای داتی، واسه ناهار چی برات بگیرم؟ » داتی در حالی که سعی می کرد به من نشان دهد قدر لطفم را می داند، می گفت: « هر چی باشه، خوبه. » دلم می خواست جیغ بکشم: « نه، داتی. بهم بگو تو چی می خوای. سوسیس؟ کالباس؟ پیتزا؟ دقیقاً بگو چی می خوای؟ هر چی که نشد جواب! »

شاید این جمله ای که در پاسخ به سؤال می دهم کمی توی ذوقت بزند، ولی باور کن که برای باز کردن سر صحبت، « هر چی بگی خوبه » - البته تا وقتی که به طرف مقابل آرامش بدهد و او احساس کند تو حال و روزش را درک می کنی.

چطور به طرف مقابل آرامش بدهی؟ با متقاعد کردن او به این مسئله که در نظر تو آدمی خوب است و اینکه شما دو تا شبیه هم هستید. وقتی این کار را بکنی، دیوارهای ترس، شک و بی اعتمادی بینتان فرو می ریزد.

چرا حرف های پیش پا افتاده تو را به دیگران پیوند می دهد؟

« ساموئل آی. هایاکاوا » رئیس یک کالج، سناتور امریکا و زبان شناس برجسته ای بود که اصلیت ژاپنی داشت. او داستان زیر را برای ما تعریف کرد تا به قول خودش به ارزش گفته های « پیش پا افتاده » پی ببریم:

اوایل سال ۱۹۴۳، بعد از حمله ژاپنی‌ها به بندرپرل، شایع بود جاسوس‌های ژاپنی همه جا هستند. در یکی از روزها، هایاکاوا مجبور شد ساعت‌ها در ایستگاه اشکوش، ویسکانسین در انتظار قطار بماند. در مدتی که به انتظار قطار روی یکی از صندلی‌های ایستگاه نشسته بود، متوجه شد بقیه افرادی که در ایستگاه بودند با بدگمانی به او نگاه می‌کنند. آن‌ها به خاطر جنگ، از حضور او در آنجا ناراحت بودند. هایاکاوا بعدها نوشت: «زوجی که بچه کوچکی به همراه داشتند، با نوعی پریشانی خاص به من نگاه می‌کردند و در گوش هم چیزی می‌گفتند.»

خوب به نظرت هایاکاوا چه کار کرد؟ او از حرف‌های پیش پا افتاده استفاده کرد تا به آن‌ها آرامش دهد. او به مرد گفته بود خیلی بد است که در چنین شب سردی قطار دیر کرده است. مرد با حرف او موافقت کرده بود. هایاکاوا می‌نویسد: «من صحبت‌م را با گفتن این حرف ادامه دادم که مسافرت در چنین هوای سردی با بچه خیلی سخت است، مخصوصاً که قطارها هم سر وقت نمی‌آیند. دوباره مرد حرف مرا تصدیق کرد. بعد من سن کودک را پرسیدم و گفتم که فرزندشان خیلی بزرگ‌تر و قوی‌تر از سنش به نظر می‌رسد. این بار هم باز تصدیق و البته همراه با یک لبخند! تنش داشت از بین می‌رفت.»

بعد از رد و بدل کردن چند جمله دیگر، مرد از هایاکاوا پرسیده بود: «امیدوارم از سؤال من ناراحت نشید، ولی شما ژاپنی هستید، نه؟ فکر می‌کنین ممکنه ژاپنی‌ها توی جنگ ما رو شکست بدن؟»

هایاکاوا جواب داده بود: «من هم مثل شما اطلاعات دقیقی ندارم و فقط اون چیزی رو می‌دونم که توی روزنامه‌ها نوشتن، ولی با توجه به شرایط نمی‌فهمم چطور ممکنه ژاپنی‌ها بدون زغال سنگ و فلز و نفت کشوری صنعتی مثل ایالات متحده رو شکست بدن؟»

هایاکاوا در ادامه می‌نویسد: «این گفته من در نظر او نه حرف تازه‌ای

بود و نه نشانهٔ این بود که من اطلاعات زیادی دارم. صدها مفسر رادیویی ... در طول آن هفته‌ها این مسئله را بارها و بارها گفته بودند، ولی چون آن‌ها امریکایی بودند، گفته‌هایشان در نظر شنونده‌هایشان به نظر درست و حق به‌جانب می‌آمد و بنابراین قبول آن آسان بود. »

مرد ویسکانسینی فوراً با حالتی که می‌شد گفت یک آرامش واقعی است، حرف‌هایاکاوا را تصدیق کرده بود. جملهٔ بعدی او این بود: « امیدوارم در این شرایط خانوادهٔ شما توی ژاپن نباشن. »

هایاکاوا جواب داده بود: « چرا، اونجا هستن. پدر و مادرم و دو تا خواهر کوچک‌ترم اونجا هستن. »

مرد پرسیده بود: « خبری هم از اونا دارید؟ »

هایاکاوا جواب داده بود: « چطوری می‌تونم ازشون خبری داشته باشم؟ »

هم مرد و هم زن از شنیدن این حرف متأثر و ناراحت شده بودند: « منظور تون اینه که تا وقتی جنگ تموم نشه، نه می‌تونین اونا رو ببینین و نه خبری ازشون بگیرین؟ »

حرف‌های دیگری هم بین آن‌ها رد و بدل شده بود، ولی نتیجه این بود که در عرض ده دقیقه آن‌ها از هایاکاوا (که در ابتدا فکر می‌کردند جاسوس ژاپنی است) دعوت کردند هر وقت توانست سری به آن‌ها در شهرشان بزند و با آن‌ها شام بخورد. و همهٔ اینها فقط به خاطر آن « گپ معمولی » این استاد برجسته بود. البته کسانی که در برقراری ارتباط با دیگران استاد هستند می‌دانند که آرامش‌بخش‌ترین و مناسب‌ترین کلمه‌های هر گفتگویی باید (مانند حرف‌هایاکاوا) معمولی و حتی پیش پا افتاده باشد.

البته نباید با حالت بی‌تفاوتی بیان شود. هایاکاوا با خلوص و حرارت احساساتش را بیان کرده بود. و طبیعی است سخنی که از دل برآید، لاجرم بر دل می‌نشیند!

از نردبان حرف‌های پیش پا افتاده بالا برو!

البته لزومی ندارد که همیشه فقط حرف‌های معمولی بزنی. اگر دیدی که مخاطبت زیرک یا بذله‌گوست، سازه را با ساز او کوک کن. مطمئن باش که حرف‌هایتان با هم گل می‌کند. عجله نکن یا (مثل منساها) طوری رفتار نکن انگار می‌خواهی خودت را نشان بدهی. نکته مهم در آغاز صحبت این است که شجاعت لازم برای حرف زدن در مورد چیزهای معمولی و پیش پا افتاده داشته باشی. یادت باشد، مردم بیشتر به « لحن » تو توجه می‌کنند تا به حرف‌هایت.

۱۱ تکنیک

حرف‌های معمولی بزنی، اما با شور و هیجان!

نگران این هستی که با چه جمله‌ای سر صحبت را باز کنی؟
نگران نباش! چون هشتاد درصد تأثیر تو بر شنونده ربطی به کلمه‌هایی که به زبان می‌آوری ندارد. تقریباً هر حرفی که در ابتدای گفتگو بزنی خوب است. مهم نیست که حرفت چقدر کسل‌کننده باشد؛ یک حالت همدلانه، یک رفتار مثبت و یک جواب پر شور و هیجان باعث می‌شود در نظر طرف مقابلت آدم جالبی به نظر بیایی.

همه چیز غیر از سوسیس جگر

برگردیم سراغ داتی که سر میزش منتظر ساندویچش بود. گاهی اوقات همین طور که داشتم از در خارج می‌شدم و کله‌ام را در فکر اینکه چه چیزی برایش بخرم و بیاورم می‌خاراندم، او پشت سرم فریاد می‌زد: « هر چی غیر از سوسیس جگر. » ممنونم داتی. کمک کوچولویی به من کردی.
در اینجا می‌خواهم « هر چی غیر از سوسیس جگر » را در حوزه « گپ

زدن « به تو معرفی کنم: در آغاز صحبت، هر چیزی که بگویی خوب است - البته تا جایی که شکایت‌آمیز، بی‌ادبانه یا ناخوشایند نباشد. اگر اولین کلمه‌هایی که از دهانت بیرون می‌آید شکایت و گله‌گزاری باشد ... تمام! دیگران برچسب نق نقو بودن به تو می‌زنند. چرا؟ چون آن آه و ناله تنها چیزی است که آشنای تازه‌ها تا اینجا از تو شنیده است و طبیعی است که فکر کند تو آدم نق‌نقویی هستی. ممکن است تو شادترین آدم روی زمین باشی، ولی او از کجا باید این مسئله را بداند. اگر اولین کلمه‌هایی که از دهانت بیرون می‌آید آه و ناله باشد، در نظر او آدم نق‌نقویی خواهی آمد. اگر اولین کلمه‌هایت بی‌ادبانه باشد، آدم بی‌تربیتی خواهی بود. اگر اولین کلمه‌هایت ناخوشایند باشد، آدم نفرت‌انگیزی خواهی بود. به همین سادگی! به جز این ضدحال‌ها هر حرف دیگری جواب می‌دهد. از آن‌ها بپرس اهل کجا هستند، میزبان مهمانی امشب را از کجا می‌شناسند، آن لباس قشنگی را که پوشیده‌اند از کجا خریده‌اند ... و صدها غیره دیگر. نکته‌ای که نباید فراموش کنی این است که سؤال معمولی‌ات را با چنان شور و هیجانی بپرسی که طرف مقابلت را وادار به حرف زدن کنی.

خوب، هنوز مردد هستی که خود را به غریبه‌ها نزدیک کنی؟ بگذار یک راه میان‌بُر در سفرمان به سمت گفتگوی معنادار در پیش بگیریم. من سه تا تکنیک آسان به تو نشان می‌دهم تا در مهمانی‌ها راحت سر صحبت را با غریبه‌ها باز کنی. نه تکنیک بعدی که در ادامه این سه تا تکنیک می‌آیند، برای این است که گپ‌های کوتاه‌ات آنچنان هم کوتاه نباشند!

چطور کاری کنی که دیگران بخواهند سر صحبت را با تو باز کنند؟

مجردهای زبردست در ملاقات با کسی که ممکن است در آینده همسرشان بشود، بدون اینکه نیاز به مقدمه‌چینی داشته باشند (و به قول معروف بخواهند قاب طرف را بدزدند)، تکنیک انحرافی فوق‌العاده‌ای را به کار می‌برند که برای هدف‌های کاری یا اجتماعی هم به درد می‌خورد. این تکنیک نیاز به داشتن مهارت خاصی ندارد، فقط باید شجاعت به نمایش گذاشتن یک چیز عجیب و غیرعادی را داشته باشی تا دیگران با دیدن آن به طرفت بیایند و بپرسند: «بخشید، این چیه؟» من به این تکنیک می‌گویم: «تکنیک این چیه؟»

«این چیه؟» در واقع هر لباس یا زیورآلات غیرمعمولی است که می‌پوشی یا به خودت آویزان

می‌کنی. چیزهایی از قبیل سنجاق سینه بی‌نظیر، یک کیف قشنگ، یک کلاه جذاب و ... « این چیه؟ » هر چیزی است که توجه دیگران را به تو جلب می‌کند و باعث می‌شوند که آن‌ها به طرفت بیایند و بپرسند: « ببخشید، این چیه؟ »

من دور گردنم یک عینک چشمی دوتایی قدیمی می‌اندازم. گاهی اوقات در محفلی که هستم آدم کنجکاوی به طرفم می‌آید و می‌پرسد: « ببخشید، این چیه؟ » من توضیح می‌دهم که این یک عینک پنسی است که از مادر بزرگم به من به ارث رسیده؛ و البته این جوابی است که راه را برای صحبت‌های بعدی دربارهٔ تنفر من از عینک، چشم‌های در حال ضعیف شدن، عشق به مادر بزرگ یا غم از دست دادن او، عشق به جواهرات عتیقه و خلاصه هر موضوع دیگری که پرسشگر دلش بخواهد باز می‌کند.

شاید خودت هم ناخواسته شکار این تکنیک شده‌ای که به‌زودی تبدیل به یک تکنیک افسانه‌ای برایت می‌شود. حتماً برایت پیش آمده است در یک مهمانی متوجه کسی شده‌ای که دلت خواسته با او حرف بزنی. خودت را کشته‌ای تا بهانه‌ای برای نزدیک شدن به آن فرد دست و پا کنی. آنگاه چقدر ذوق‌زده می‌شوی وقتی می‌فهمی آن زن یا مرد چیز عجیب یا خاصی پوشیده است که می‌توانی به بهانهٔ آن سر صحبت را با او باز کنی.

« این چیه » راه عشق

هر وقت که در جستجوی یک موفقیت کاری یا ایجاد یک رابطهٔ عاشقانه تازه هستی، « این چیه؟ » به کمکت می‌آید. دوست من الکساندر یک تسبیح یونانی عجیب و غریبی دارد که هر جا می‌رود آن را با خودش می‌برد. البته او آدم مضطربی نیست، ولی خیلی خوب می‌داند هر زنی که بخواهد با او حرف بزند، پیشش می‌آید و می‌گوید: « ببخشید، این چیه؟ »

خودت هم دنبال « این چیه » های دیگران باش

به همین صورت سعی کن خودت هم در پیدا کردن « این چیه » های دیگران مهارت پیدا کنی. کارت ویزیت و « این چیه » ی تو ابزار لازم برای برقراری روابط اجتماعی هستند. چه در آسانسور باشی، چه در حال رد شدن از در یا در حال ورود به یک مهمانی، اطمینان حاصل کن که « این چیه » ات طوری چشمک بزند که همه آن را ببینند.

۱۲ تکنیک

همیشه یک « این چیه » به همراه داشته باش

هر وقت به مجلسی می‌روی، چیزی عجیب و غیر معمولی بپوش یا به خودت بیاویز، تا به آدم‌هایی که تو را غریبه جذابی در آن سوی اتاق می‌بینند، بهانه‌ای برای نزدیک شدن به خودت بدهی. آن‌ها پیش تو می‌آیند و می‌پرسند: « ببخشید ... من نمی‌تونم چشم از این بردارم ... این چیه؟ »

تکنیک آسان بعدی در اصل متعلق به سیاستمداران بسیار مصممی است که اگر ببینند زن یا مردی می‌تواند به آن‌ها کمک کند تا در رقابت‌های انتخاباتی برنده شوند، نمی‌گذارند آن فرد از دستشان در برود. من به این تکنیک می‌گویم: « اون کیه؟ »

چطور با آدم‌های مورد نظرت ملاقات کنی؟

فرض کنیم در مهمانی یا جلسه‌ای متوجه حضور کسی می‌شوی که فرد مهمی در حوزه کسب و کار توست و دلت می‌خواهد بروی و با او حرف بزنی. از نوک سر تا پنجه پایش را می‌گردی، ولی او هیچ نوع « این چیه » ای با خود ندارد، تا تو به بهانه آن پیشش بروی و سر صحبت را با او باز کنی.

اگر به دنبال بهانه‌ای هستی تا با کمک آن سر صحبت را با آن فرد باز کنی، به تکنیک « اون کیه » متوسل شو. مثل یک سیاستمدار بااراده پیش میزبان برو و بگو: « اون خانم/ آقای که اونجا ایستاده به نظر آدم جالبی می‌یاد. اون کیه؟ » بعد از میزبانت بخواه تو را به او معرفی کند. تردید به دل راه نده. مطمئن باش میزبانت

خیلی هم خوشحال می‌شود که تو از یکی از مهمان‌هایش خوشتر آمده است. با این حال، اگر خوشتر نمی‌آید که میزبانان را از بقیه مهمان‌هایش جدا کنی، باز هم می‌توانی از تکنیک «اون کیه» استفاده کنی. این بار از میزبانان نخواه که تو را رسماً به او معرفی کند. در عوض تا جایی که ممکن است از زیر زبان او اطلاعاتی درباره شغل آن غریبه، علائقش و سرگرمی‌هایش بیرون بکش تا بتوانی با کمک آن‌ها سر صحبت را با آن فرد باز کنی.

فرض کن میزبانان بگویند: «آهان، اون جو اسمیته. نمی‌دونم دقیقاً شغلش چیه، ولی می‌دونم که عاشق اسکیه.» آهان، همان یخ‌شکنی را که می‌خواستی به دست آوردی! حالا می‌توانی یکرست به سراغ جو اسمیت بروی و بگویی: «سلام، شما جو اسمیت هستید، درست‌ه؟ سوزان همین چند لحظه پیش داشت می‌گفت که شما اسکای باز ماهره هستید. معمولاً کجا اسکای می‌کنید؟» حتماً متوجه منظورم می‌شوی، مگر نه؟

۱۳ تکنیک اون کیه

تکنیک «اون کیه» بهترین و کارآمدترین ابزار برای باز کردن سر صحبت با آدم‌های مورد نظرت است و البته تکنیکی است که آدم‌های غیرسیاسی به ندرت از آن استفاده می‌کنند. دو تا کار می‌توانی بکنی: یا خیلی ساده از میزبانان بخواهی که تو را به فرد مورد نظرت معرفی کند و یا اطلاعات مفیدی را درباره او و زندگی شخصی‌اش کسب کنی. این اطلاعات یخ او را فوراً آب می‌کند و می‌توانی سر صحبت را با او باز کنی.

حالا می‌رویم سراغ سومین بخش از تکنیک‌های سه‌گانه «باز کردن سر صحبت با فرد مورد نظر.»

چطور خود را وارد جمعی کنی؟

زنی که تصمیم گرفته‌ای هر طور شده است با او حرف بزنی، هیچ « این چیه » ای نیوشیده است. میزبان را هم پیدا نمی‌کنی تا از تکنیک « اون کیه » استفاده کنی. از همه بدتر، آن خانم به شدت سرگرم گفتگو با جمعی از دوستانش است. به نظر می‌رسد امید چندانی برای نزدیک شدن به او وجود ندارد، مگر نه؟ نمی‌توانی که همین طوری سرت را بیندازی پایین و بروی پیشش و بگویی: « ببخشید، من حرف‌های شما رو شنیدم و خواستم یک سلامی بکنم. »

البته برای سیاستمداران مصمم هیچ کاری نشد ندارد. این جور افراد همیشه کلکی در چنته دارند. یک سیاستمدار در مواردی این‌چنینی به تکنیک « فالگوش ایستادن » متوسل می‌شود.

البته استراق سمع آدم را به یاد فعالیت‌های زیرزمینی و مخفیانه مثل ضبط و کنترل سری مکالمات، ورود غیرقانونی و مخفیانه و یا جاسوس‌هایی می‌اندازد که خود را در سایه‌ها پنهان کرده‌اند. استراق سمع پیشینه‌ای طولانی در عالم سیاست دارد و شاید به همین دلیل هم هست که تا صحبت از فالگوش ایستادن می‌شود، به یاد سیاستمداران می‌افتیم.

در مهمانی‌ها نزدیک آدم‌هایی بایست که دوست داری به جمع آن‌ها نفوذ کنی. بعد گوش بزنگ یک یا دو کلمه باش که بتوانی به عنوان گذرگاهی برای وارد شدن به جمعشان از آن‌ها استفاده کنی: « ببخشید، من ناخواسته شنیدم که ... » و بعد هر چیزی را که به آن مسئله مربوط است می‌توانی بگویی. برای مثال: « من ناخواسته صحبت‌های شما رو در مورد برمودا شنیدم. راستش ماه دیگه برای اولین بار دارم می‌روم اونجا. هیچ توصیه‌ای ندارین که به من بکنین؟ »

حالا وارد انجمن شده‌ای و می‌توانی حرف‌هایت را به سمت و سویی که مورد نظرت است هدایت کنی.

۱۴ تکنیک

فالگوش ایستادن

هیچ « این چیه » ای نمی‌بینی؟ میزبانی هم نیست که بررسی « اون کیه؟ » ناراحت نباش. مشکلی نیست که آسان نشود! پاورچین پاورچین پشت سر آدم‌هایی برو که می‌خواهی وارد جمع آن‌ها بشوی و خوب گوش‌هایت را باز کن. چشم‌انتظار کوچک‌ترین بهانه باش و به محض به دست آوردن آن توی بحث آن‌ها بپر و بگو: « ببخشید من ناخواسته شنیدم که ... »

ممکن است آن‌ها جا بخورند؟ شاید برای لحظه‌ای.

ممکن است بخواهند تو را از سر خود باز کنند؟ شاید

برای لحظه‌ای.

تو در نهایت وارد جمع آن‌ها خواهی شد؟ قطعاً.

پس این تکنیک را در خاطر داشته باش!

حالا بیا دوباره سوار قطاری شویم که ابتدا « شهر گپ » را گشت و

حالا دارد به « سرزمین گفتگوی معنادار » سفر می‌کند.

چطور سؤال « اهل کجایی؟ » را تبدیل به موضوعی جذاب برای گفتگو کنی؟

تو حتی به خواب هم نمی‌بینی که برهنه به مهمانی بروی. به همین صورت، امیدوارم در خواب هم به خودت اجازه ندهی که بگذاری حرف‌هایت برهنه و بی‌دفاع در برابر دو تا حمله غیرقابل اجتناب « اهل کجایی » و « چه کاره‌ای » قرار بگیرند.

بیشتر مردم وقتی این دو سؤال از آن‌ها پرسیده می‌شود، ماتشان می‌برد.

فرض کن در یک همایش هستی. هر کسی که تو را می‌بیند، مسلماً از تو می‌پرسد: « راستی اهل کجایی؟ » اگر خیلی مختصر بگویی من اهل آیووا هستم (یا هر جای دیگری که آن‌ها اسمش را شنیده‌اند)، غیر از دریافت نگاه سرد چه انتظاری داری. وقتی که من به دیگران می‌گویم

اهل نیویورک، از آن‌ها انتظار دارم که چه بگویند؟ خواهش می‌کنم به بشریت و به خودت لطفی بکن! هرگز در جواب سؤال « اهل کجایی؟ »، تنها یک جمله نگو. به پرسشگر مقداری سوخت برای تانکرش بده. تنها چیزی که لازم داری، یک یا دو جمله اضافی درباره شهرت است - یک حقیقت جالب، یک اظهار نظر هوشمندانه، تا بتوانی با آن پرسشگر را وارد گفتگو کنی.

چند ماه قبل، یک مؤسسه تجاری از من دعوت کرد تا به عنوان سخنران برای کارمندان سخنرانی کنم؛ و درباره کار شبکه‌ای و اینکه چطور می‌توانند مذاکره‌کنندگان بهتری بشوند، برایشان حرف بزنم. درست قبل از شروع صحبت‌هایم، به خانم دولین که رئیس مؤسسه بود معرفی شدم. ما با هم احوالپرسی کردیم. بعد خانم دولین لبخندی زد و با نگرانی منتظر دیدن نمونه‌ای از مهارت‌های ارتباطی من شد. من از او پرسیدم که اهل کجاست. او یک جواب یخ‌زده (کلمبیا، اوهایو) به من داد. من باید به سرعت جوابش را تبدیل به یک گفتگوی پویا می‌کردم. ذهنم به کار افتاد. آنچه از ذهنم گذشت این بود: « گالپ، کلومبوس، اوهایو. من هیچ وقت آنجا نرفته‌ام ... آهان، یک سخنران موفق به نام جف می‌شناسم که آنجا زندگی می‌کند، ولی آن شهر بزرگ‌تر از این حرف‌هاست که از او بپرسم آیا جف را می‌شناسد یا نه. تازه، فقط بچه‌ها بازی "این رو می‌دونی - اون رو می‌دونی" بازی می‌کنند. » جستجو در سکوت ناخوشایند من ادامه داشت: « فکر کنم اسمش را از اسم کریستوفر کلومبوس گرفته‌اند ... ولی مطمئن نیستم. پس بهتره ذهنم رو ببندم و درباره این موضوع حرف نزنم. » پنج، شش تا امکان دیگر هم به ذهنم خطور کرد، ولی همه آن‌ها را به بهانه اینکه زیادی نامربوط هستند رد کردم.

حالا دیگر متوجه شده بودم که ثانیه‌ها گذشته‌اند و خانم دولین هنوز با آن لبخند کذایی در انتظار ایستاده است. او از من انتظار داشت کلمه‌هایی که نشان از هوش و خردم داشت به زبان بیاورم. از هر چیز گذشته، من

متخصصی بودم که قرار بود تا چند دقیقه دیگر به کارمندان او درس‌هایی درباره فنون صحبت بدهم. در اوج نومییدی زیر لب گفتم «کلمبیا، وای!» و چهره او را نگاه کردم که همچون چهره بیماری شد که انگار جراح او، در اتاق عمل، چاقو به دست از او پرسیده: «خب، آپاندیس شما کجاست؟»

من هرگز نتوانستم مکالمه را با گفتن آن یک کلمه «آه، کلمبیا!» پیش ببرم. در همانجا بود که ناگهان تکنیکی به ذهنم رسید.

۱۵ تکنیک

هرگز به سؤال «اهل کجایی» با یک کلمه پاسخ نده!

هر وقت کسی این سؤال اجتناب‌ناپذیر را پرسید که: «اهل کجایی؟»، هرگز، هرگز با دادن جواب یک کلمه‌ای قدرت تخیل او را زیر سؤال نبر.

چند تا ویژگی درباره شهر خود انتخاب کن و به هم صحبتت بگو تا او بتواند درباره آن نظر بدهد. بعد وقتی او چیز جالبی درباره طعمه تو بگویند، احساس می‌کنند که تو یک مصاحب عالی هستی.

ماهیگیران برای همه ماهی‌ها از یک نوع طعمه استفاده نمی‌کنند بسته به اینکه ماهیگیر می‌خواهد کوسه شکار کند یا یک ماهی کوچولو، نوع طعمه‌هایی هم که استفاده می‌کند متفاوت است. تو هم باید موقع حرف زدن با دیگران این نکته را در نظر داشته باشی و با هر کسی بسته به شخصیت، اطلاعات عمومی، شغل و سایر عوامل صحبت کنی. اگر کسی که از تو می‌پرسد اهل کجایی، خودش در موزه کار می‌کند، باید سعی کنی از یک خصوصیت تاریخی شهر خود نام ببری، مثلاً آثار باستانی آن. یا در یک

مهمانی دوستانه اگر کسی این سؤال را پرسید شاید بد نباشد از یک موضوع اجتماعی درباره شهر خود حرف بزنی.

در یک جمع سیاسی در مورد شرایط سیاسی شهر خود حرف بزن. شاید بررسی این طعمه‌های گفتگو را از کجا بیاورم؟ از روی اینترنت، سازمان جهانگردی، دایرةالمعارف‌ها. همه اینها منابعی غنی برای موضوعات آتی تو هستند. مقداری اطلاعات جغرافیایی، تاریخی و حتی یکی دو تا خصیصه خاصی که مردم شهرت به آن مشهورند فراهم کن. همه اینها به دردت می‌خورد.

چطور هر بار کسی با این سؤال که
 « راستی شغلت چیه؟ » تو را به چالش
 می کشد، پیروز از میدان بیرون بیایی؟

سومین امر قطعی در دنیا، بعد از مرگ و مالیات، این است که کسی که به تازگی با او آشنا شده‌ای از تو می پرسد: « راستی شغلت چیه؟ » (آیا مناسب و بجاست که آن‌ها این سؤال را از تو بپرسند؟ در فصل‌های بعد به این مسئله خواهیم پرداخت.) فعلاً این چند حرکت دفاعی را یاد بگیر که به تو کمک کنند در مواجهه با این سؤال غیرقابل اجتناب غافلگیر نشوی.

اول، مثل تکنیک فصل قبل، در جواب این سؤال نفس گیر یک پاسخ کوتاه به پرسشگر نده. وقتی که در یک کلمه شغلت را می گویی: « من کارشناس بیمه / حسابر / نویسنده / متخصص فیزیک هستم. » مخاطبت را مانند مرغ سرکنده‌ای

رها می‌کنی. رحم داشته باش تا او احساس نکند آدم ساده لوح و احمقی است که چیزی از شغل تو نمی‌داند و مجبور بشود بپرسد: «منظورت از ... از کارشناس بیمه (حسابرس / نویسنده / متخصص فیزیک) چیه؟ یعنی چه کار می‌کنی؟»

مثلاً تو وکیل هستی. نگذار آدمی ناوارد که سر رشته‌ای در کار تو ندارد، خودش به تنهایی کشف کند که تو واقعاً چه کار می‌کنی. شغلت را با جزئیات برایش توصیف کن. داستان کوچولویی بگو تا هم صحبتت با کمک آن بفهمد که تو چه کاری انجام می‌دهی. برای مثال اگر داری با یک مادر جوان صحبت می‌کنی، بگو: «من وکیلیم. مؤسسه ما روی پرونده‌های استخدامی کار می‌کنه. راستش الآن درگیر پرونده‌ی خانمی هستم که شرکتش به خاطر مرخصی زایمان بیش از حدی که البته وارش لازم هم بوده، اون رو اخراج کرده.»

داری با یک کارفرما صحبت می‌کنی؟ برایش توضیح بده: «من وکیلیم. مؤسسه ما روی پرونده‌های استخدامی کار می‌کنه. پرونده فعلی من مربوط می‌شه به کارفرمایی که یکی از کارکنان زنش او را متهم به این کرده که موقع انجام مصاحبه کاری از او سؤال‌های شخصی پرسیده است.» با این حرف‌ها یک کارفرما می‌فهمد که تو چه کاره‌ای.

۱۶ تکنیک

هرگز به سؤال «شغلیت چیه» با یک کلمه پاسخ نده!

وقتی که سؤال غیرقابل اجتناب «راستی شغلِت چیه؟» را از تو می‌پرسند، ممکن است فکر کنی دادن جوابی یک کلمه‌ای مثل: «من اقتصاددانم / معلم / مهندس» راه را برای شروع یک گفتگوی دلچسب باز می‌کند. با این حال، ممکن است خیلی چیزهای دیگر به ذهن کسی که اقتصاددان / معلم

یا مهندس نیست، بیاید که هیچ ربطی به شغل تو ندارد.

بنابراین بهتر است شغلت را با جزئیات برای او توصیف کنی. چند تا حقیقت خوشمزه دربارهٔ شغلت به او بده تا آن را راحت هضم کند. در غیر این صورت او خیلی زود عذرخواهی می‌کند و به سراغ خوراکی‌های روی میز می‌رود.

خاطرات دردناک از جواب‌های یک کلمه‌ای

هنوز هم خاطرات دردناک از آن روزهایی در ذهنم هست که زبانم در مقابل جواب یک کلمه‌ای آدم‌ها در مورد شغلشان بند می‌آمد، مثلاً روزی را به یاد می‌آورم که آقای سر میز شام به من گفت: «من دانشمند علوم هسته‌ای هستم.» تنها چیزی که به ذهنم رسید در جواب حرفش بگویم این بود که: «وای حتماً شغل خیلی جذابی!» مطمئنم که این جواب، مرا در چشم او در حد یک مولکول کوچک کرد.

فرد دیگری که آن طرف من نشسته بود اعلام کرد: «من در کار پاک‌کننده‌های صنعتی هستم.» و بعد ساکت شد و منتظر ماند تا عکس‌العمل مرا ببیند. من در جواب او گفتم: «وای خدای من، حتماً باید آدم زرنگی باشید که وارد این کار شدید!» این پاسخ هم، مثل قبلی، چندان چنگی به دل نزد. دیگر تا آخر شام هر سه تای ما ساکت ماندیم و هیچ کدامان حرفی نزدیم.

همین یک ماه پیش، آشنای تازه‌ای برایم لاف زد که: «قصد دارم در کالج تروکی میدوز، آئین بودایی تبتی را درس بدهم.» و بعد ساکت شد. من نه می‌دانستم کالج تروکی میدوز کجاست و نه از آئین بودایی تبتی سر در می‌آوردم. هر وقت کسی از تو می‌پرسد: «شغلت چیه؟»، مقداری تنفس «دهان به گوش» به او بده تا نفسی بگیرد و حرفی بزند!

چطور دو غریبه را به بهترین شیوه به هم معرفی کنی؟

خیلی مهم است در لحظات پراضطرابی که دو تا آدم قرار است به هم معرفی شوند به کمک آن‌ها بروی.

« سوزان، دلم می‌خواد با جان اسمیت آشنا بشی. جان، این سوزان جونزه. » خوب ... توقع داری جان و سوزان چه بگویند؟

« اسمیت؟ الف، سین، میم، ی، ت... درست؟ »

« آفرین سوزان، با یه اسم جالب آشنا شدی. »

بهتر است کاملاً این شیوه را فراموش کنی. به اندازه سر سوزن هم نباید جان و سوزان را سرزنش کنی که چرا همین طوری ایستاده‌اند و همدیگر را نگاه می‌کنند. تقصیر از توست که این

دو نفر را به شیوه غلطی به هم معرفی کرده‌ای که اکثر مردم دوستانشان را به هم معرفی می‌کنند - یعنی با گفتن یک اسم خشک و خالی! مردم اغلب قلاب را بدون هیچ طعمه‌ای به طرف فرد می‌اندازند و توقع دارند طرف دندان‌هایش را در آن فرو کند.

برنده‌های بزرگ ممکن است زیاد حرف نزنند، ولی گفتگوهایشان هرگز ناخواسته در میانه راه متوقف نمی‌ماند. آن‌ها از تکنیک « معرفی خشک و خالی، هرگز! » استفاده می‌کنند تا هیچ وقت در وضعیت ناخوشایندی مثل بالا قرار نگیرند. وقتی که آن‌ها آدم‌ها را به هم معرفی می‌کنند، گفتگوی خودشان را با اضافه کردن چند جمله ساده بیمه می‌کند: « سوزان، دوست دارم با جان آشنا بشی. جان یه کشتی کوچولوی محشر داره که ما سال پیش باهاش رفتیم سفر. جان، این سوزان اسمیته. سوزان سردبیر یه مجله آشپزیه. »

این نوع معارفه، به سوزان فرصت لازم را می‌دهد تا بیرسد جان چه نوع کشتی دارد یا اینکه سال گذشته با کشتی او کجا رفتید. برای جان هم این فرصت را مهیا می‌کند که درباره علاقه‌اش به نوشتن یا آشپزی کردن یا دستورهای غذایی حرف بزند. با این کار گفتگو به‌طور طبیعی به سمت صحبت‌های عادی در مورد مسافرت، زندگی روی کشتی، تعطیلات سال‌های قبل، دستورالعمل‌های غذایی مورد علاقه، رستوران‌ها، دخل و خرج، رژیم، روزنامه، سیاست‌های کاری و بی‌نهایت موضوع دیگر پیش خواهد رفت.

۱۷

تکنیک معرفی خشک و خالی، هرگز!

وقتی دیگران را معرفی می‌کنی، قلاب بدون طعمه‌ای را در آب نینداز و بعد با نیش باز ساکت نایست تا آن دو تا آدم خودشان را به در و دیوار بکوبند تا موضوعی برای حرف زدن پیدا کنند.

در عوض بر سر قلاب گفتگو طعمه بگذار تا آن‌ها آن را به دندان بگیرند و شروع به حرف زدن کنند. وقتی که چانه آن‌ها گرم شد، اگر دوست داشتی بمان و اگر دوست نداشتی، به سراغ کار خودت برو.

اگر راحت نیستی که در ابتدای معارفه دربارهٔ شغل کسی حرف بزنی، دربارهٔ سرگرمی‌ها و یا حتی استعدادهایش حرف بزنی. یک روز در یک مهمانی، میزبانم مردی به نام گیلبرت را به من معرفی کرد. او گفت: « لیل، دوست دارم با گیلبرت آشنا بشی. استعداد گیلبرت در مجسمه‌سازی. اون مجسمه‌های مومی خیلی قشنگی درست می‌کنه. » همانجا با خودم گفتم: « چه جالب! / استعداد صحبت کردن از توانایی‌ها و استعداد افراد راه خیلی خوبیه برای معرفی کردن آدم‌ها و باز کردن سر صحبت با آن‌ها. »

چطور یک گفتگوی در حال مرگ را احیا کنی؟

حتی یک همسر خوش‌قلب هم که در حین عشق‌بازی ممکن است از همسرش بپرسد: «تو هم لذت می‌بری، عزیزم؟»، می‌داند که نباید از دوستی بپرسد: «گفتگومون برای تو هم لذت‌بخشه؟» البته او در دل این سؤال را از خودش می‌پرسد ... در واقع همه ما این سؤال را از خودمان می‌پرسیم. با تکنیک بعدی خیال خودت را راحت می‌کنی. مسلماً می‌توانی گفتگویت را، با هر کسی که داری با او صحبت می‌کنی، تبدیل به یک بحث داغ کنی و مثل دوست من، دانی، به‌طرز معجزه‌آسایی شنونده‌ات را مجذوب خودت کنی.

مثل کار آگاه‌ها به دنبال سرنخ‌هایی باش که ناخواسته از دهان

هم صحبتت می‌پرد

شرلوک هولمز را که حتماً می‌شناسی؟ هر وقت که هولمز سرنخی را پیدا می‌کند، فوراً آن را بررسی می‌کند. مهم نیست که در ابتدا چقدر این سرنخ گمراه‌کننده و بی‌ربط به نظر می‌آید. هولمز می‌داند به‌زودی با ذره‌بینش آنچه را که می‌خواهد پیدا می‌کند. برندگان بزرگ هم مثل کار آگاهان ماهر می‌دانند هر چقدر هم که سرنخی که پیدا کرده‌اند در نگاه اول بی‌ربط باشد، باز می‌توانند از درون آن موضوع مناسبی برای گفتگو پیدا کنند؛ چطور؟ آن‌ها کار آگاه کلمه‌ها می‌شوند.

من دوست جوانی به نام نانسی دارم که پرستار است. نانسی علاقه زیادی به بیماران مسنش دارند، ولی هر از گاهی از این شکایت می‌کند که بعضی از بیمارانش چقدر بدعنعق یا کم‌حرف هستند. او از این می‌نالد که نمی‌تواند با آن‌ها ارتباط برقرار کند.

یک بار نانسی از بیمار پیری به نام خانم اوتیس حرف زد که هرگز موفق نشده بود مهر لب‌های او را بردارد. نانسی گفت: «یک بار بعد از یک هفته طوفانی، صرفاً به خاطر اینکه حرفی زده باشم به خانم اوتیس گفتم: هفته‌ای طوفانی داشتیم، نه؟» نانسی ادامه داد: «خانم اوتیس عملاً فک من رو پایین آورد. او با لحن تندی گفت: «برای درخت‌ها و گل‌ها خوب بود.» من از نانسی پرسیدم: «خوب، تو چه جوابی دادی؟»

نانسی جواب داد: «چی می‌خواستی بگم؟ مثل روز روشن بود که اون زن می‌خواد من رو از سر خودش باز کنه.»

«اصلاً از خانم اوتیس پرسیدی از گل و گیاه خوشش می‌یاد یا نه؟»

نانسی گفت: «گل و گیاه؟»

من پیشنهاد دادم: «خوب، آره. خانم اوتیس خودش مسئله رو پیش کشیده.» من از نانسی خواستم لطفی به من بکند. از او خواستم که: «از

خانم اوتیس این قضیه رو بپرس. « اولش نانسی قبول نکرد، ولی من اصرار کردم. بالاخره، نانسی قول دارد که از خانم اوتیس پیر عبوس بپرسد که آیا گل و گیاه دوست دارد یا نه.

روز بعد نانسی حیرت زده از محل کارش به من تلفن زد: « لیل، از کجا می دونستی؟ خانم اوتیس نه فقط عاشق گل و گیاهه، بلکه بهم گفت با یه باغبون هم ازدواج کرده. راستش امروز یه مشکل دیگه با خانم اوتیس پیدا کردم ... نمی تونستم خفه اش کنم! باورت می شه؟ او یکریز درباره باغش، همسرش و ... صحبت می کرد. »

گفتگوکنندگان برتر می دانند که ایده ها از ناکجاآباد پیدایشان نمی شود. اگر خانم اوتیس به پیش کشیدن موضوع گل و گیاه فکر می کرده، پس حتماً رابطه ای با آن ها داشته است. به علاوه، پریدن آن کلمه از دهانش به معنای این است که دوست داشته است درباره گل و گیاه حرف بزند.

فرض کن خانم اوتیس در جواب گفته نانسی به جای جمله: « برای درخت ها و گل ها خوب بود »، می گفت: « برای آرتروزم بده. » حالا حدس می زنی که خانم اوتیس دوست دارد درباره چی حرف بزند؟

وقتی داری با کسی حرف می زنی، گوش هایت را باز کن و مثل یک کارآگاه خوب به دنبال سرخ ها باش. به دنبال هر نوع اشاره غیر معمولی باش. هر نوع اشاره مستقیم یا غیرمستقیم به مکان، زمان یا شخص دیگر. درباره آن از طرف مقابلت سؤال کن چون این سرخ می است درباره چیزی که هم صحبتت از حرف زدن درباره آن لذت می برد.

اگر دو نفر علائق مشترک داشته باشند، وقتی که موضوع مشترک پیش می آید، به طور طبیعی به سراغ آن می روند. برای مثال اگر کسی از بازی اسکواش حرفی به میان بیاورد (یا تماشای پرنده ها یا جمع کردن تمبر) و شنونده هم به همین مسئله علاقه داشته باشد، با هیجان می پرسد: « تو هم طرفدار اسکواش (پرنده یا تمبر جمع کردن) هستی؟ »

البته این را به خاطر داشته باش: لازم نیست حتماً بازیکن اسکواش، علاقه‌مند به پرنده یا کلکسیونر باشی تا بتوانی با هیجان دربارهٔ آن‌ها صحبت کنی. صرفاً کافی است که «کارآگاه کلمه» باشی. وقتی که خود را نسبت به چیزی که طرف مقابلت به آن اشاره کرده علاقه‌مند نشان بدهی، وارد گفتگویی می‌شوی که هم صحبتت را به وجد می‌آورد. (البته ممکن است آن موضوع برای خود تو خیلی هم خسته‌کننده و خواب‌آور باشد، ولی این داستان دیگری است!)

تکنیک ۱۸ کارآگاه کلمه باش

مثل یک مفتش خوب به تک‌تک کلمه‌های هم‌صحبتت توجه کن تا ببینی از چه موضوعی خوشش می‌آید. احتمال زیادی دارد که سرخ رو شود. بعد مثل یک کارآگاه زبده آن سرخ را بقاپ. حالا مثل شرلوک هولمز دربارهٔ موضوعی که برای طرف مقابلت بسیار جذاب است، سرخ‌ی پیدا کرده‌ای.

حالا که یک گفتگوی جذاب را شعله‌ور کردی، بگذار با هم تکنیکی را یاد بگیریم که آتش گفتگویت را گرم نگه می‌دارد.

چطور با انتخاب موضوع مناسب هم صحبتت را شیفته خود کنی؟

چند سال قبل، من و یکی از دوستانم در مهمانی‌ای شرکت کردیم که پر بود از آدم‌هایی که هر کدامشان در حوزه خودشان سری در میان سرها بودند. با هر کسی که صحبت می‌کردیم، به نظر می‌رسید یک زندگی شیک و پیک دارد. بعد از مهمانی، با دوستم درباره آدم‌هایی که آنجا دیده بودیم حرف زدیم. من به او گفتم: «دایان، از میون اون همه آدم فوق‌العاده جذابی که توی مهمانی بودند، از حرف زدن با کدومشون از همه بیشتر لذت بردی؟»

او بدون هیچ تردیدی گفت: «دَن اسمیت.»

من پرسیدم: «دَن چه کاره است؟»

دایان جواب داد: «نمی‌دونم.»

«کجا زندگی می‌کنه؟»

دایان جواب داد: « نمی‌دونم. »

« از چی خوشش می‌یاد؟ »

« نمی‌دونم. راستش ما راجع به چیزهای مورد علاقهٔ اون حرف

نزدیم. »

من پرسیدم: « دایان، پس راجع به چی حرف زدین؟ »

« راستش فکر کنم بیشتر دربارهٔ من حرف زدیم. »

با خودم فکر کردم: آهان، معلوم شد که دایان با یک برنده هم‌کلام شده. چند ماه بعد من افتخار ملاقات با برندهٔ بزرگ دایان را پیدا کردم. عدم اطلاع دایان از زندگی او کنجکاوی مرا تحریک کرده بود. برای همین او را سؤال پیچ کردم تا از چم و خم زندگی او سر در بیاورم. معلوم شد که دن در پاریس زندگی می‌کند، یک خانهٔ ساحلی در جنوب فرانسه دارد و یک خانهٔ کوهستانی هم در آلپ. او دور دنیا سفر می‌کند و برنامه‌های مستند دربارهٔ آثار باستانی دنیا می‌سازد. او عاشق پرواز با گلایدر یا همان هواپیمای بی‌موتور است و غواصی تمام‌عیار به حساب می‌آید. این مرد واقعاً زندگی جالبی داشت، مگر نه؟ پس چرا وقتی دایان را ملاقات کرده بود، هیچ چیزی دربارهٔ خودش نگفته بود؟ عجیب بود! من به دن گفتم که چقدر دایان از صحبت کردن با او لذت برده است، گرچه اطلاعات چندانی از زندگی او به دست نیاورده است. دن خیلی ساده جواب داد: « می‌دونی لیل، وقتی من با یکی آشنا می‌شم، ترجیح می‌دم از زندگی اون سؤال کنم تا اینکه از خودم و زندگی‌ام حرف بزنم. این طوری چیزهای بیشتری یاد می‌گیرم. من همیشه دوست دارم نورافکن رو بندازم روی طرف مقابلم. » معمولاً آدم‌های واقعاً با اعتمادبه‌نفس این کار را می‌کنند چون می‌دانند که با شنیدن، بیشتر از حرف زدن رشد می‌کنند. بنابراین مثل روز روشن است که چرا آن‌ها گوینده را مجنون خود می‌کنند.

یک توصیه به فروشنده‌ها: نورافکن را روی مشتری بینداز، نه روی خودت

چند ماه قبل، در همایشی داشتم با همکارم برایان تریسی صحبت می‌کردم. برایان در تربیت فروشنده‌های برتر عملکرد فوق‌العاده‌ای داشته است. او به شاگردانش می‌گوید، نورافکن بزرگی که روی محصول آن‌ها می‌تابد جذابیت چندانی برای مشتری ندارد. وقتی که نورافکن را روی خود او می‌اندازید، آن وقت است که معامله جوش می‌خورد.

دوستان فروشنده، این تکنیک مخصوصاً برای شما حیاتی است. نورافکن متحرک را از خودتان دور کنید و روی محصولاتتان و بیشتر از آن روی خریداران‌تان بیندازید. این طوری خودتان و محصولاتتان را بهتر می‌فروشید.

نورافکن متحرک

۱۹ تکنیک

وقتی که با کسی آشنا می‌شوی، فرض کن که نورافکن بزرگی بین شما دو تا می‌چرخد. وقتی که داری حرف می‌زنی، نورافکن روی توست. وقتی آشنای تازه دارد حرف می‌زند، نورافکن روی او می‌تابد. اگر نورافکن را به اندازه کافی به صورت آن فرد بتابانی، چشم او روی این واقعیت بسته می‌شود که تو یک کلمه هم راجع به خودت حرف نزدی. هر چه نورافکن را بیشتر از خودت دور نگه داری، طرف مقابلت تو را آدم جذاب‌تری می‌بیند.

چطور دیگر نگران این مسئله نباشی که « بعدش چی بگم؟ »

البته لحظاتی هم پیش می‌آید که حتی خوش‌سر و زبان‌ترین آدم‌ها هم به دیوار می‌خورند. گاهی طرف مقابل با چنان یکنواختی صحبت می‌کند که حتی زبده‌ترین کارآگاهان کلمه هم نمی‌توانند حرفی برای گفتن پیدا کنند.

اگر می‌بینی که بیهوده داری آتش گفتگویی در حال خاموش شدن را باد می‌زنی (یا به هر دلیل سیاسی یا انسانی احساس می‌کنی آن گفتگو باید ادامه پیدا کند)، می‌توانی از تکنیکی که در ادامه می‌آید استفاده کنی و آن آتش در حال خاموش شدن را دوباره شعله‌ور کنی. من به آن می‌گویم « تکنیک تکرار طوطی‌وار » (برگرفته از آن پرنده زیبای استوایی که صرفاً با تکرار کردن حرف‌های دیگران قلب دنیا را تسخیر کرده است).

تا حالا شده همین طور که داری کارهای خانهات را انجام می دهی، به صدای مسابقه تنیسی هم که دارد از تلویزیون پخش می شود گوش بدهی؟ تو می شنوی که توپ از این طرف تور به آن طرف تور می رود و برمی گردد. کلیک، کلانک ... کلینک، کلانک ... ولی بار آخر دیگر صدای کلانک به گوشت نمی خورد. توپ به زمین اصابت نکرده است. با خودت می گویی چه اتفاقی افتاد؟ فوراً به تلویزیون نگاه می کنی.

گفتگو هم همین طور است. توپ کلام بین دو نفر رد و بدل می شود. اول تو صحبت می کنی، بعد طرف مقابلت صحبت می کند ... و همین طور ادامه پیدا می کند و می رود و می آید. هر بار از طریق مجموعه ای از سر تکان دادن ها و در آوردن صداها ی آرامش دهنده ای مثل « آهان، اوهوم » به هم صحبت خود می فهمانی که توپ به زمین تو فرود آمده است. در واقع به طرف مقابلت می گویی که « متوجه منظورت شدم. » ریتم گفتگو این چنین است.

بعدش چی بگم؟

برگردیم به سراغ آن لحظه ترسناکی که نوبت تو فرا می رسد که حرف بزنی. ناگهان انگار همه چیز از یادت می رود. وحشت نکن! به جای اینکه سعی کنی علامتی (چه زبانی و چه غیرزبانی) مبنی بر اینکه « متوجه شدم » به طرف مقابلت بدهی، صرفاً مثل طوطی سه، چهار تا کلمه آخری را که هم صحبتت به زبان آورده با لحنی پرسشگرانه و مشتاقانه تکرار کن. این کار توپ گفتگو را به زمین شریک صحبتت برمی گرداند.

دوست من، فیل، هر از گاهی در فرودگاه به استقبال من می آید. گاهی وقت ها چنان خسته هستم که در کمال بی ادبی در صندلی مسافر به خواب عمیقی می روم؛ و فیل تبدیل به راننده شخصی من می شود.

چند سال قبل، درست بعد از یکی از سفرهای بسیار خسته کننده ام،

چمدان هایم را در ماشینش گذاشتم و خودم توی صندلی جلویی پریدم. همین طور که داشتم چرت می‌زدم، فیل به من گفت که شب قبل به تئاتر رفته است. اگر مثل همیشه بود، زیر لب چیزی می‌گفتم و بعد از هوش می‌رفتم، ولی چون در طول آن سفر تکنیک « تکرار طوطی‌وار » را یاد گرفته بودم، دوست داشتم آن را امتحان کنم. من با لحن پرسشگرانه‌ای پرسیدم: « تئاتر؟ »

فیل جواب داد: « آره، نمایشش عالی بود. » و کاملاً انتظار داشت این کلمه آخرین حرف من درباره این موضوع باشد و طبق معمول همیشه به خواب بروم.

اما من طوطی‌وار تکرار کردم: « نمایشش عالی بود؟ » فیل که از توجه من خوشحال و متعجب شده بود گفت: « آره، یه نمایش جدید از استفن سوندهایم به نام سویی تاد. »

من باز طوطی‌وار تکرار کردم: « سویی تاد؟ » حالا دیگر چانه فیل گرم شده بود: « آره، موسیقی‌ش عالی بود و یه داستان عجیب داشت. »

من باز طوطی‌وار تکرار کردم: « داستان عجیب؟ » این همان چیزی بود که فیل می‌خواست. او به مدت نیم ساعت از ماجرای نمایش حرف زد که درباره آرایشگری لندنی بود که توی شهر می‌چرخید و آدم‌ها را می‌کشت. من داشتم نصفه و نیمه چرت می‌زدم، ولی طولی نکشید که به این نتیجه رسیدم داستان سویی تادی که سر آدم‌ها را می‌برد، دارد چرتم را مختل می‌کند. بنابراین خیلی ساده عقب‌گرد کردم و یکی از جمله‌های قبلی‌اش را که درباره موسیقی آن نمایش بود تکرار کردم تا او را به سمت موضوع دیگری بکشانم.

« گفتم موسیقی‌اش عالی بود؟ »

این سؤال کار خودش را کرد. در بقیه سفر ۴۵ دقیقه‌ای من به خانه، فیل برایم « زنان زیبا »، « بهترین شیرینی پای لندن » و سایر ترانه‌های

نمایش اسوینی تاد را خواند - که اتفاقاً برای چرت نصف و نیمه من هم همراه خوبی بود. من مطمئنم تا به امروز فیل فکر می‌کند حرف‌هایی که در آن سفر بین من و او رد و بدل شد، یکی از بهترین گفتگوهای بود که ما با هم داشتیم. و باورت می‌شود؟ تنها کاری که کردم این بود که چند تا از کلمه‌های او را طوطی‌وار تکرار کردم.

تکنیک ۲۰ تکرار طوطی‌وار

با استفاده از این تکنیک دیگر هرگز زبانت بند نمی‌آید. خیلی ساده، درست مثل طوطی چند تا جمله آخری را که هم صحبتت به زبان می‌آورد تکرار کن. این کار توپ را یگراست به زمین او برمی‌گرداند. بعدش تنها کاری که باید انجام دهی این است که به حرف‌هایش گوش بدهی.

دوستان فروشنده، چرا وقتی که می‌توانید خیلی راحت با استفاده از تکنیک تکرار طوطی‌وار خواسته مشتری‌هایتان را از زیر زبانشان بیرون بکشید، با آن‌ها وارد بازی نفس گیر موش و گربه شوید؟

با استفاده از تکرار طوطی‌وار سود کنید

تکرار طوطی‌وار دری است برای رو کردن احساسات واقعی آدم‌ها. فروشندگان برتر از این روش استفاده می‌کنند تا به خواسته درونی مشتری‌ها (که حتی خودشان هم نمی‌دانند چطور آن را به زبان بیاورند) جواب دهند. یکی از دوستان من به نام پل که فروشنده ماشین‌های دست‌دوم است به من گفت معامله موفق اخیرش را مدیون تکنیک تکرار طوطی‌وار می‌داند.

پل به همراه مشتری و همسر او داشت در نمایشگاه قدم می‌زد و مدل‌های مختلف ماشین را به آن‌ها نشان می‌داد. ظاهراً مرد به دنبال ماشینی بود که «خرید معقولی» باشد. پل هر شورولت و فوردی را که فکر می‌کرد خرید معقولی باشد به مرد نشان داد. بعد به سراغ یک ماشین خانواده رفتند که به نظر انتخاب عاقلانه‌ای می‌آمد. پل از مرد پرسید که نظرش درباره این ماشین چیست. او گفته بود: «فکر نمی‌کنم این ماشین برای من مناسب باشه.» پل به جای اینکه به سراغ ماشین معقول بعدی برود، طوطی‌وار تکرار کرده بود: «مناسب برای شما؟» و اکانش پرسشگرانه پل به مشتری فهمانده بود که باید توضیح بیشتری بدهد.

مشتری من من کنان گفته بود: «راستش فکر نمی‌کنم به درد آدمی مثل من بخوره؟»

پل دوباره تکرار کرده بود: «آدمی مثل شما؟»

«شاید بهتر باشه یه ماشین اسپرت بخرم.»

پل تکرار کرده بود: «اسپرت؟»

«فکر کنم ماشینای اون طرف واسه من مناسب باشن.»

آهان. طوطی پل معلوم کرده بود چه ماشین‌هایی را باید به این مشتری نشان بدهد. همین‌طور که داشتند به طرف لامبورگینی که آن طرف نمایشگاه گذاشته شده بود می‌رفتند، پل دید که چشم‌های مشتری برق زد. یک ساعت بعد، پل یک پورسانت عالی توی جیبش گذاشت.

می‌خواهی برای نجات گلویت کمی استراحت کنی و حرف نزنی؟ استفاده از تکنیک بعدی باعث می‌شود هم صحبت گفتگو را در دست بگیرد و تنها کاری که نیاز باشد انجام بدهی این باشد که صرفاً گوش بدهی (و یا حتی اگر او دارد همین‌طور برای خودش حرف می‌زند، تو جیم شوی و در بروی!)

چطور آن‌ها را سرگرم حرف زدن کنی؟ (تا اگر خواستی خودت جیم شوی!)

هر پدری وقتی که کوچولوش موقع خواب به او التماس می‌کند که: «بابا، بابا، دوباره واسم قصه شنگول و منگول و حبه انگور (یا شئل قرمزی یا اینکه تو و مامان چطوری با هم آشنا شدین) رو می‌گی؟» لبخند می‌زند. بابا می‌داند کوچولوش بار اول آن قدر از داستان خوشش آمده است که دوست دارد بارها و بارها آن را بشنود.

بچه‌ها الهام‌بخش من در ابداع تکنیک بعدی بوده‌اند که به آن می‌گوییم: «دوباره! دوباره!» این تکنیک دو تا کار می‌کند: اول اینکه باعث می‌شود همکارت احساس یک بابای خوشحال را پیدا بکند و در ضمن راهی است عالی برای اینکه به یک گفتگوی در حال مرگ، دوباره حیات بدهی.

من یک بار سوار یک کشتی شدم که خدمه‌اش ایتالیایی و اکثر مسافرانش امریکایی بودند. هر هفته افسران باید در مهمانی کاپیتان حضور به هم می‌رساندند. بعد از اینکه کاپیتان با انگلیسی دست و پا شکسته شیرینی صحبت‌هایش را می‌کرد، افسرها دور هم جمع می‌شدند و به زبان ایتالیایی شروع به پرچانگی می‌کردند. لازم به گفتن نیست که اکثر اوقات تنها چیزی که از ایتالیایی نصیب مسافران می‌شد، ماکارونی، اسپاگتی، سالامی و پیتزا بود.

من به عنوان مسئول تفریحات کشتی وظیفه داشتم که افسران را با مسافران آشنا کنم. روش نه چندان ماهرانه و ظریف من این بود که دست‌های افسری را بگیرم و او را به طرف جمعی از مسافران که لبخند بر لب در انتظارش بودند بکشانم. بعد افسر را معرفی می‌کردم و خدا خدا می‌کردم که یا گربه زبانش را نخورده باشد یا اینکه یکی از مسافران سؤال بکری مثل این بپرسد: «وای خدا جون، اگه همه شما افسرا اینجاین، پس کی داره این کشتی رو می‌رونه؟» هرگز این اتفاق نمی‌افتاد. من همیشه از مهمانی هفتگی کاپیتان وحشت داشتم.

یک شب که در کابینم خوابیده بودم، از تکان‌های شدید کشتی از خواب بیدار شدم. وقتی گوش دادم متوجه شدم که موتورهای کشتی خاموش است. یک علامت بد! لباسم را پوشیدم و فوراً روی عرشه دویدم. از توی مه غلیظ به زحمت توانستم کشتی دیگری را ببینم که در حدود دومایلی ما بود. پنج، شش تا از افسرها به زنجیر حفاظتی سمت راست کشتی چنگ زده بودند و به جلو خم شده بودند. من درست همان لحظه به عرشه رسیدم و مردی را دیدم که با پانسمانی روی چشمش داشت از نردبان کشتی که به شدت تکان می‌خورد بالا می‌آمد. افسران فوراً او را بالا کشیدند و به بیمارستان کشتی منتقل کردند. بعد موتورها دوباره روشن شد و ما به راهمان ادامه دادیم.

صبح روز بعد تمام ماجرا را کشف کردم. یک کارگر در یک کشتی دیگر (که کشتی باربری بود) داشته در سیلندر یک موتور سوراخی ایجاد می کرده که یکمرتبه تکه فلز تیزی مثل ترکش در رفته و صاف خورده بود توی چشم راست او. چون کشتی باربری دکتری روی عرشه خودشان نداشت، بنابراین یک علامت اضطراری به کشتی ما ارسال کرده و از ما کمک خواسته بودند. قوانین بین‌المللی دریا می‌گوید هر کشتی که علامت کمک دریافت کند، باید به آن جواب بدهد. کشتی ما به نجات آمده بود و ملوان، در حالی که دستش را روی چشم در حال خونریزی‌اش گذاشته بود، به یک قایق نجات منتقل شده بود تا به کشتی ما آورده شود. دکتر راسی، پزشک کشتی ما، با موفقیت توانسته بود تکه فلز را از چشم آن کارگر در آورد و بینایی‌اش را نجات دهد.

دربارهٔ اون روز تعریف کن که ...

برگردیم به سراغ مهمانی بعدی کاپیتان. بار دیگر با همان چالش آشنا روبرو بودم، یعنی ترغیب کردن به گپ زدن با مسافران. من سفر پرزحمت هفتگی خودم را شروع کردم و به سراغ جمع افسران کم‌حرف کشتی رفتم تا یکی، دو تا از آن‌ها را بکشانم و با خودم نزد مسافران ببرم. این بار دستم به دست پزشک کشتی چسبید. من او را به نزدیک‌ترین مسافران خندان کشتی کشاندم و معرفی‌اش کردم. بعد گفتم: «درست همین هفته پیش، در یه شب پرماجرا، دکتر راسی بینایی ملوانی رو که متعلق به یه کشتی دیگه بود، نجات داد. دکتر راسی، مطمئنم دوستان مون دلشون می‌خواهد دربارهٔ اون ماجرا بشنوند.»

این حرفم مثل یک عصای جادویی بود. در کمال شگفتی دیدم که انگار همان لحظه معجزه‌ای رخ داد و زبان دکتر راسی باز شد و انگلیسی دست و پا شکسته یکنواخت قبلی‌اش تبدیل به یک انگلیسی تمام و کامل و

فصیح شد. او تمام داستان را برای گروه مسافرانی که دورش جمع شده بودند تعریف کرد. من آن گروه را که دکتر راس آن‌ها را به وجد آورده بود ترک کردم و به سراغ افسر دیگری رفتم تا او را پیش جمعیت منتظر دیگری ببرم.

من بازوی پر از نقش و نگار کاپیتان را گرفتم و او را به سمت عده دیگری از مسافران لبخند به لب بردم و گفتم: «کاپیتان کافیرو، چرا واسه این دوستامون در مورد عملیات نجات فوق‌العاده‌ای که نیمه‌شب هفته پیش انجام دادید حرف نمی‌زنید؟» قفل زبان کافیرو باز شد و او شروع به حرف زدن کرد!

دوباره برگشتم تا افسر ارشد بعدی را نزد گروه بعدی ببرم. حالا دیگر متوجه شده بودم که برگ برنده را پیدا کرده‌ام: «سینیور سالواگو، چرا واسه دوستامون تعریف نمی‌کنید که چطور نیمه‌شب کاپیتان رو بیدار کردید تا اون عملیات نجات فوق‌العاده شبانه رو انجام بدید؟»

حالا دیگر وقت آن بود که برگردم و دکتر را از گروه اول بیرون بکشم و او را نزد گروه بعدی از مسافران ببرم. دفعه دوم حتی از دفعه اول هم بهتر بود. او با خوشحالی دوباره برای گروه دوم شروع به تعریف داستانش کرد! همین طور که داشت حرف می‌زد، من پیش کاپیتان برگشتم تا او را از گروه اول جدا کنم و بار دیگر پیش گروه دیگری ببرم تا برای آن‌ها حرف بزنند. احساس می‌کردم مثل یک شعبده‌باز سیرک هستم که تمام بشقاب‌ها را در حال چرخیدن به دور خود روی میله‌ها نگه داشته است. همین که گفتگویی روی دور می‌افتاد، مجبور بودم به سرعت پیش گوینده اولی برگردم و او را به سمت گروه تماشاچی دیگری هدایت کنم.

دیگر تا آخر آن فصل مهمانی‌های کاپیتان برای من مثل آب خوردن شد! آن سه تا افسر عاشق این بودند که داستان قهرمان‌بازی‌شان را برای مسافران جدیدی که هر بار سوار کشتی ما می‌شدند، تعریف کنند. مشکل

فقط این بود که من متوجه شدم هر بار داستان‌های آن‌ها طولانی‌تر و پرشاخ و برگ‌تر می‌شود. برای همین مجبور بودم وقتم را تنظیم کنم تا وقت به همهٔ مسافران برسد!

دوباره! دوباره!

«دوباره! دوباره!» این چیزی است که تماشاچی‌ها وقتی که می‌خواهند خواننده آواز دیگری بخواند، کم‌دین برنامهٔ دیگری را اجرا کند، شاعر شعر دیگری را بخواند (و در مورد من، افسرها قصهٔ دیگری را تعریف کنند) می‌گویند. «دوباره! دوباره!» تکنیکی است که می‌توانی استفاده کنی تا با کمک آن از یک مشتری، یک کارفرمای احتمالی یا یک آشنای باارزش بخواهی داستانی را تکرار کند. در مدتی که شما دو تا دارید با گروهی از آدم‌ها حرف می‌زنید، خیلی ساده به طرف او برگرد و بگو: «جان، شرط می‌بندم همه دوست دارند دربارهٔ اون زمانی که تو اون ماهی خاردار سی‌پوندی راه‌راهی رو گرفتی بدونن.» یا «سوزان، واسه بقیه هم اون داستانی رو که واسم تعریف کردی بگو ... براشون بگو که چطوری اون بچه گربه رو از روی درخت نجات دادی. داستانت اون قدر فوق‌العاده است که من دوست دارم دوستای دیگه‌مون هم اون رو بشنوند.» از هر چیز گذشته، مگر نه اینکه مردم فقط به آدم‌هایی می‌گویند «دوباره! دوباره!»، که آن‌ها را سر ذوق آورده باشند؟

۲۱

تکنیک دوباره! دوباره!

شیرین‌ترین صدایی که اجراکننده‌ای می‌تواند ورای دست زدن‌های تماشاچی‌ها بشنود این است: «دوباره! دوباره!»
شیرین‌ترین صدایی که هم‌صحبت تو وقتی که داری با گروهی از

آدم‌ها حرف می‌زنند می‌تواند از دهان تو بشنود این است:

« راجع به اون روزی بگو که ... »

هر بار که با کسی که برایت مهم است در یک جلسه یا مهمانی هستی، به داستانی فکر کن که او زمانی برای تو تعریف کرده است. یک داستان مناسب که می‌دانی جمعیت از شنیدن آن خوشش می‌آید انتخاب کن؛ بعد از دوست بخواه که آن را برای بقیه هم تعریف کند. با این کار نورا فکن را روی هم صحبت می‌اندازی.

مزیت اضافی این تکنیک: همین که آن‌ها را راه انداختی و شروع به حرف زدن کردند، می‌توانی جیم شوی و یک همراه جالب‌تر پیدا کنی! یک هشدار! اطمینان حاصل کن داستانی را که انتخاب می‌کنی، داستانی باشد که گوینده در آن بدرخشد. هیچ کس دوست ندارد درباره زمانی که معامله‌ای را از دست داده، ماشینی را داغون کرده، شیشه رستورانی را شکسته یا شبی را در زندان گذرانده حرف بزند. اطمینان حاصل کن که « دوباره! دوباره! » درخواستی‌ات، داستان مثبتی باشد که هم صحبت از آن مثل یک برنده بزرگ بیرون آمده باشد، نه یک دلقک تمام عیار!

زیبایی کامل این تکنیک را اولین بار وقتی می‌بینی که آن را برای کسی به کار می‌بری که دارد داستان طولانی و خسته‌کننده‌ای را تعریف می‌کند. تو راحت پاورچین پاورچین جیم می‌شوی و می‌گذاری آدم کسل‌کننده بارها و بارها آن داستانش را برای دوست تعریف کند (البته آن دوست ممکن است دیگر با تو یک کلمه هم حرف نزنند، ولی این ربطی به این فصل ندارد.)

تکنیک بعدی درباره گفتن داستان‌های جالب درباره زندگی خودت است.

چطور در چشم دیگران آدم مثبتی به نظر بررسی؟

اغلب مردم فکر می‌کنند وقتی با کسی که از او خوششان می‌آید روبرو می‌شوند، باید فوراً رازی را با او در میان بگذارند، با او صمیمی شوند یا یک جور اعترافی، چیزی بکنند تا نشان دهند که آن‌ها هم انسان هستند. ممکن است فکر کنی اگر نبرد کودکی‌ات با شبادراری، دندان قروچه کردن، مکیدن انگشت شست یا مبارزه فعلی‌ات با نفرس یا گواترت را در بوق و کرنا کنی، نزد دیگران عزیز می‌شوی.

خوب، گاهی وقت‌ها این طور می‌شود. تحقیقی نشان داده است اگر فرد مورد نظر از تو بالاتر باشد، رو کردن نقطه ضعف‌های او را به تو نزدیک‌تر می‌کند. سوراخ‌های ته کفش نامزد ریاست جمهوری آدلای استیونسون ملتی را

مسحور خود کرده بود، همان طور که اعتراف شوک آور جرج بوش مبنی بر اینکه نمی تواند کلم بروکلی بخورد این کار را کرد.

اگر جای پایت محکم است، مثلاً فوق ستاره ای هستی که می خواهی با یکی از هواخواهان خود دوست بشوی، برو و به هواخواهت درباره آن دورانی که بیکار و بی پول بوده ای حرف بزن، ولی اگر فوق ستاره نیستی، بهتر است ریسک نکنی و بگذاری اسکلت ایام گذشته تا موقع مناسب سر جایشان در آرامگاه دلت باقی بمانند. مردم آن قدر تو را خوب نمی شناسند که قضاوت کلی درستی از تو بکنند و نقطه ضعف هایت را در کنار نقاط قوت ببینند.

بعدها ممکن است در رابطلات مشکل چندانی پیش نیاید، اگر به دوست جدیدت بگویی که سه بار ازدواج کرده ای یا موقعی که نوجوان بودی، مچت را موقع دزدی از فروشگاهی گرفته اند یا از شغل مهمی اخراج شده ای. احتمالاً او آن ماجرا را به چشم نمره صفری در کارنامه پر از بیست زندگی تو تعبیر می کند، ولی اگر در آغاز یک رابطه این حرف ها را به طرف مقابلت بزنی، واکنش غریزی او این خواهد بود که: « وای، دیگه قراره چی بگه؟ اگه چنین مسئله ای رو به این سرعت به من گفته، دیگه چی پنهان کرده؟ لابد یه صندوقچه پر از ازدواج قبلی و سوء سابقه داره و یه عالم دیوار پر از نامه های اخراجی. » او اصلاً فکر نمی کند که اعتراف تو نشان دهنده حسن نیت بوده است.

۲۲

تکنیک

بر ویژگی های مثبت خود تأکید کن!

وقتی کسی را برای اولین بار می بینی، در صندوقچه دلت را ببند و اسکلت ایام گذشته را بگذار برای بعد. بعداً که رابطه تو و دوست جدیدت عمیق تر شد، می توانی اسکلت هایت را بیرون بیاوری، با دوستت کلی به آن ها بخندی و بالای سر آن

استخوان‌ها جشن بگیری، ولی حالا زمان آن است که به قول معروف «بر خوبی‌هایت تأکید کنی و بر بدی‌هایت سرپوش بگذاری!»

تا اینجا تکنیک‌های مفیدی برای آشنا شدن با غریبه‌ها و مهارت یافتن در گپ زدن یاد گرفته‌ای. تکنیک بعدی هم حرکتی جسورانه و هم تدافعی است که به تو کمک می‌کند لبخند بر لب بیاوری، آن هم درست زمانی که نمی‌دانی هم‌صحبتت دارد از چی حرف می‌زند!

چطور همیشه حرف جالبی برای گفتن داشته باشی؟

حتماً شنیده‌ای که بعضی‌ها از این می‌نالند که:
« نمی‌تونم برم مهمونی، آخه هیچی ندارم
پیوشم. » آخرین بار کی این جمله را شنیدی:
« نمی‌تونم برم مهمونی، چون هیچی ندارم
بگم. »

وقتی به محفلی می‌روی که آدم‌های مختلفی
در آن حضور دارند، طبیعتاً به ظاهرت فکر
می‌کنی و اطمینان حاصل می‌کنی که کفش‌هایت
به لباست می‌خورد و البته باید لباس مناسب و
آراییشی که دارای رنگ متناسب است را هم در
نظر بگیری. موهایت را پف می‌دهی، کارت‌های
ویزیت را توی کیفیت می‌گذاری و راه می‌افتی.
آهای، یک دقیقه صبر کن! فکر نمی‌کنی
مهم‌ترین چیز را فراموش کرده‌ای؟ یک « گفتگوی

مناسب « برای اینکه تصویر خوبی از تو در ذهن بقیه بماند. می‌پرسی منظورت چیه؟ منظورم این است که آیا واقعاً می‌خواهی موقع حرف زدن با دیگران فوراً هر چیزی که به ذهنت آمد به زبان بیاوری؟ تا آنجایی که می‌دانم تو برای رفتن به مهمانی همین طوری دست در کمدت نمی‌کنی و اولین لباسی را که توی دستت آمد نمی‌پوشی. به همین ترتیب، نباید گفتگویت را هم در مقابل مهمانان لبخند به لب و تشنهٔ صحبت‌های تو، به امید اولین چیزی بگذاری که به ذهنت خطور می‌کند. البته مطمئناً وسط حرف‌هایت از غریزه‌ات پیروی خواهی کرد، ولی برای شروع حداقل خودت را آماده کن تا اگر چیزی به ذهنت نرسید، به بن‌بست نخوری.

بهترین راه برای اطمینان از اینکه کنترل گفتگو را در دست خواهی داشت این است که درست قبل از رفتنت به رادیو و تلویزیون گوش بدهی. بین در حال حاضر چه اتفاقاتی دارد در دنیا می‌افتد: آتش‌سوزی، سیل، سوانح هوایی، رژیم‌های سرنگون‌شده، سقوط سهام. تمام این اتفاقات موضوعات جالبی برای حرف زدن هستند - مهم نیست که با چه کسانی در حال گفتگو هستی.

تکنیک بعدی را از کسی یاد گرفتم که یکی از قدیمی‌ترین شغل‌های زنانهٔ دنیا را دارد.

جدیدترین خبر ... هرگز بدون شنیدن آن از خانه

بیرون نرو!

۲۳
تکنیک

آخرین کاری که قبل از بیرون آمدن از خانه به قصد رفتن به مهمانی باید انجام بدهی (حتی وقتی که برای بار آخر خودت را در آینه دیدی) این است که رادیو را روشن کنی و به اخبار گوش بدهی یا روزنامه را برداری و آن را ورق بزنی. هر چیزی که

امروز اتفاق افتاده است، می تواند موضوع خوبی برای صحبت باشد. به علاوه، دانستن اخبار مهم روز یک حرکت تدافعی است و مانع از این می شود که با پرسیدن این سؤال که «دیگران دارند درباره چی حرف می زنند»، انگشت در چشم خودت بکنی.

این زن به من گفت که در محیط کار یک قانون خانگی گذاشته است. او از تمام «پیمانکاران مؤنث مستقل» خواسته که از اخبار جدید روز خبر داشته باشند تا بتوانند با مشتری هایشان به خوبی گفتگو و مذاکره کنند. البته او برای این کارش دلیل موجهی دارد؛ بررسی عملکرد کارمندانش به او نشان داده بود شصت درصد از ساعات کاری دخترانش به گپ زدن با مشتری ها و فقط چهل درصد به برآورده کردن نیازهای آن ها سپری می شد. بنابراین او به آن ها دستور داده بود قبل از هر دیداری، روزنامه آن روز را بخوانند و یا به اخبار رادیو گوش بدهند. سیدنی به من گفت از وقتی این قانون را اجرا کرده، کار و بارش به طرز چشمگیری رشد داشته است. گزارش هایی که از مشتری های او می رسید همگی پر بود از تعریف و تمجید از زنانی که برای او کار می کردند. او همیشه تلاش می کرد از انتظارات مشتری هایش جلو بزند.

آماده مسابقه قهرمانی در رشته گفتگو هستی؟ پس بزن بریم!

بخش سوم

چطور مثل یک آدم مهم

حرف بزنم؟

connect

به جنگل انسانی خوش آمدی! وقتی دو تا ببر که دارند در جنگل پرسه می‌زنند، به‌طور اتفاقی یکدیگر را در بیشه‌ای می‌بینند، مات و مبهوت به هم نگاه می‌کنند و به‌طور غریزی پیش خودشان حساب می‌کنند: اگر این نگاه کردن ما به غرش کردن ... جنگ انداختن ... زخم زدن ... ختم بشود، کدام یک برنده خواهیم شد؟ کدام یک از ما مهارت‌های بهتری در زنده ماندن داریم؟

ببرهای حیات وحش کمی با آن جانورهای دو پای عمودی شهری که از جنگل انسانی هستند، فرق دارند. انسان‌ها این مبارزه را با نگاه کردن و حرف زدن با یکدیگر آغاز می‌کنند. آن‌ها همین‌طور که دارند لبخند می‌زنند و می‌گویند: «سلام» یا «حال شما؟» یا «چطوری؟»، مثل ببرها به‌طور غریزی و همزمان همدیگر را مورد بررسی قرار می‌دهند.

البته آن‌ها بلندی پنجه‌های حریف یا تیزی دندان‌های او را بررسی نمی‌کنند، بلکه به بررسی سلاحی می‌پردازند که برای زنده ماندن در جنگل انسانی به مراتب قوی‌تر است. چیزی که آن‌ها مورد بررسی قرار می‌دهند، مهارت‌های ارتباطی طرف مقابلشان است. ممکن هست روحشان هم خبر نداشته باشد که تحقیقات ثابت کرده ۸۵ درصد از موفقیت انسان در زندگی‌اش مستقیماً به مهارت‌های ارتباطی او بستگی دارد.

آن‌ها ممکن است با این تحقیق که اخیراً از طرف دایرهٔ سرشماری صورت گرفته آشنا نباشند که نشان داده است کارفرماها کاندیداهایی را انتخاب می‌کنند که مهارت‌های ارتباطی و طرز برخورد عالی دارند و این مسئله برایشان از سواد، تجربه و آموزش متقاضی مهم‌تر است. دلیلش هم این است که آن‌ها می‌دانند مهارت‌های ارتباطی آدم را به اوج می‌رساند. برای همین آدم‌ها با زیر نظر گرفتن دقیق یکدیگر در گفتگوهای گاه و بیگاه تقریباً خیلی زود می‌فهمند که کدام یک در جنگل انسانی چنگال‌های تیزتری دارند.

آدم‌ها خیلی سریع متوجه می‌شوند که چه کسی آدم «مهمی» است. یک جملهٔ کلیشه‌ای، یک اظهار نظر غریزی، یک واکنش بیش از حد عصبی کافی است تا تو در امتحان رد شوی. ممکن است یک دوستی یا معاملهٔ بالقوه را از دست بدهی. یک حرکت احمقانه کافی است تا از نردبان کاری یا اجتماعی با سر به زمین بیفتی.

تکنیک‌های این فصل به تو کمک می‌کنند مطمئن شوی قدم‌های درستی برمی‌داری تا این بلاها بر سرت نیاید. تکنیک‌های ارتباطی این فصل در واقع دست تو را می‌گیرند تا راحت از هر نردبانی که انتخاب کرده‌ای بالا بروی.

چطور بفهمی شغل کسی چیست؟ (حتی بدون اینکه از او بپرسی)

اولین سؤالی که گربه‌های کوچولو برای ارزیابی کردن یکدیگر از هم می‌پرسند این است: «راستی شغلت چیه؟» بعد آنجا کز می‌کنند، سبیل‌هایشان را تاب می‌دهند و به دماغ‌هایشان چین می‌اندازند و با نگاهی که داد می‌زند: «بعد از اینکه جوابم را دادی، من در سکوت نظرم را درباره‌ی تو اعلام می‌کنم.» به طرف مقابلشان خیره می‌شوند.

گربه‌سان‌های بزرگ هرگز مستقیماً نمی‌پرسند: «شغلت چیه؟» (آخر آن‌ها از راه‌های به‌مراتب ظریف‌تری این مسئله را کشف می‌کنند.) برندگان موفق با نپرسیدن این سؤال، در نظر دیگران آدم‌هایی باشخصیت و حتی معنوی به نظر می‌آیند. سکوت آن‌ها می‌گوید:

« از نظر من شخصیت آدم‌ها به شغلشان نیست. »

به علاوه، مقاومت کردن این آدم‌ها در برابر این سؤال وسوسه‌انگیز نشان‌دهنده حساسیت آن‌هاست. با این همه تعدیل نیرو و شرکت‌های ورشکسته‌ای که وجود دارد، پرسیدن این سؤال احمقانه فقط باعث پریشانی طرف مقابل می‌شود. این سؤال فقط برای کسانی ناخوشایند نیست که جای پایشان محکم است. من تعداد زیادی دوست کارمند و کارگر دارم که از این سؤال متنفرند که کسی از آن‌ها بپرسد: « راستی شغل چیه؟ » (یکی از این افراد جسد انسان را برای کالبدشکافی تشریح می‌کند و دیگری جمع‌کننده مالیات است).

به علاوه، میلیون‌ها زن با استعداد و موفق هستند که تصمیم گرفته‌اند خود را وقف وظیفه مادری خود کنند. وقتی این سؤال بیرحمانه از آن‌ها پرسیده می‌شود، آن‌ها احساس عذاب وجدان می‌کنند. این سؤال گستاخانه ارزش تعهد آن‌ها به خانواده را بی‌اهمیت جلوه می‌دهد. مهم نیست که زن‌ها چطور جواب می‌دهند، آن‌ها از این می‌ترسند که طرف مقابلشان فقط قرار است این جواب ساده را بشنود که: « من فقط به زن خانه دارم. »

پسران و دختران بزرگ به یک دلیل دیگر هم از پرسیدن سؤال « شغل چیه » اجتناب می‌کنند. خودداری آن‌ها از پرسیدن این سؤال باعث می‌شود که شنوندگانش فکر کنند آن‌ها جزء بزرگان هستند. اخیراً من در یک مهمانی شیک و پیک در « ایزی استریت » شرکت کردم. (فکر می‌کنم آن‌ها مرا به عنوان سمبل فردی از طبقه کارگر به آن مهمانی دعوت کرده بودند.) در آنجا متوجه شدم که هیچ کسی از دیگری نمی‌پرسد که چه کاره است چون این کله‌گنده‌ها عملاً هیچ کاری نمی‌کردند. خوب ... شاید بعضی از آن‌ها برای دنبال کردن اخبار بورس، رادیویی روی میز کنار تخت‌خوابشان داشته باشند، ولی قطعاً برای گذران زندگی کار نمی‌کردند.

آخرین فایده نپرسیدن این سؤال که « شغل چیه؟ » این است که یخ

آدم‌ها را باز می‌کند. این کار دیگران را متقاعد می‌کند که تو به خاطر خودشان از هم صحبتی با آن‌ها لذت می‌بری، نه به خاطر شغلشان.

۲۴ تکنیک

هرگز نپرس « شغلت چیه؟ »

یک علامت مشخص که نشان می‌دهد تو برای خودت کسی هستی این است که به عمد این سؤال را از طرف مقابلت نپرسی که « شغلت چیه؟ » البته تو بالاخره جواب این سؤال را پیدا می‌کنی، ولی نه با این دو تا کلمهٔ کنیف که باعث می‌شود شنوندهٔ این سؤال برچسب‌های مختلفی از این قبیل به تو بزند: « ترقی‌خواه اجتماعی بیرحم », « شوهر در جستجوی پول » یا « کسی که هرگز در میان بزرگان نبوده است. »

راه درست برای فهمیدن جواب این سؤال

پس چطور بفهمی یک نفر از چه راهی امرار معاش می‌کند؟ به جای پرسیدن این سؤال دو کلمه‌ای که « شغلت چیه؟ », صرفاً این پنج کلمه را تکرار کن: « بیشتر وقتت رو چطوری می‌گذرونی؟ »

« بیشتر وقتت رو چطور می‌گذرونی؟ », یک روش خوشایند برای این است که بگذاری یک پاره‌کنندهٔ جسد، جمع‌کنندهٔ مالیات یا یک کارگر از کار بیکار شده، به قلاب تو گیر کند. این راهی است برای نشان دادن احترام به انتخاب یک مادر موفق. این راهی است برای اطمینان دادن به یک آدم معنوی که زیبایی درونی‌اش را می‌بینی. و البته راهی است که به یک آدم کله‌گنده بگویی تو هم جزو کله‌گنده‌ها هستی.

حالا فرض کن که تو به تازگی با کسی آشنا شده‌ای که دست بر قضا دوست دارد دربارهٔ شغلش حرف بزند. پرسیدن این سؤال که « بیشتر وقتت

رو چطوری می‌گذرونی؟» درها را برای یک خوره کار باز می‌کند تا درباره این مسئله لاف بیاید که: «من تمام وقتم رو کار می‌کنم.» این سؤال تو در نظر آنها دعوتی است برای اینکه آنها وارد جزئیات شوند. (بعد آنها سرت را می‌خورند.) در هر حال این نحوه جدید پرسش در مورد شغل، به کسانی که نه جزء کسانی هستند که «برای گذران وقت کار می‌کنند» و نه کسانی که «معتاد به کار کردن» هستند، این انتخاب را می‌دهد که درباره شغلشان با تو حرف بزنند یا نزنند.

چطور به این سؤال جواب بدهی که « راستی شغل شما چیه؟ »

۹۹ درصد آدم‌هایی که با آن‌ها ملاقات می‌کنی، از تو این سؤال را می‌پرسند که « شغل ت چیّه؟ »
برندگان بزرگ به‌خوبی می‌دانند که همیشه یک کسی هست که این سؤال را از آن‌ها بپرسد و برای همین خود را کاملاً آماده این سؤال و جواب می‌کنند.

بسیاری از مردم یک رزومه کاری کتبی برای پیدا کردن کار دارند. آن‌ها آن را تایپ می‌کنند و بعد آن را به یک چاپگر عالی می‌دهند تا یک نسخه عالی بگیرد؛ بعد آن را به تمام کارفرماهای مورد نظرشان می‌دهند. سابقه کاری یک فرد شامل مشاغل قبلی، سابقه کار و تحصیلات اوست. و بعد در انتهای رزومه ممکن است این را هم بنویسد که: « خوب، این مشخصات من بود.

حالا می خواهید استخدام کنید، می خواهید نکنید! « و اغلب هم استخدام نمی شود. چرا؟ چون کارفرماهای مورد نظر با نگاه کردن به سوابق کاری آن ها چیزی را که به درد کار آن ها بخورد پیدا نمی کنند.

با این حال، پسر ها و دختر های بزرگ وقتی که می خواهند برای شغلی درخواست کار کنند، اطلاعات مناسب و مربوط به آن کار را تایپ و چاپ می کنند. دوست من رابرتو سال گذشته بیکار بود. او برای دو تا کار درخواست داد: مدیر فروش یک شرکت بستنی سازی و مدیر برنامه ریزی یک فروشگاه مواد غذایی. او تحقیقات وسیعی کرد و متوجه شد شرکت بستنی سازی مشکلات فروش دارد و فروشگاه زنجیره ای آرزوی بالابندی برای اینکه در کشورهای دیگر شعبه بزند. فکر می کنی رابرتو برای هر دوی آن ها یک سابقه کاری فرستاد؟ مسلماً خیر. سوابق کاری او به اندازه یک سر سوزن هم از واقعیت زندگی او دور نبود. با این حال، او در سوابق کاری خود برای شرکت بستنی سازی بر تجربه اش در تبدیل کردن شرکتی کوچک به شرکتی بزرگ، در عرض سه سال، با دو برابر کردن فروش گفته بود. برای فروشگاه زنجیره ای، بر تجربه کاری اش در اروپا تأکید کرده بود و دانشش درباره بازارهای خارجی.

هر دو تا شرکت به رابرت پیشنهاد کار دادند. حالا می توانست آن ها را به جان هم بیندازد. به نزد هر کدام از آن ها رفت و برایشان توضیح داد که دوست دارد با آن ها کار کند، ولی شرکت دیگری به او پیشنهاد حقوق بالاتر یا مزایای بیشتری داده است. دو تا شرکت برای به دست آوردن روبرتو شروع به رقابت با هم کردند. او سرانجام شرکت زنجیره ای غذایی را با دو برابر حقوقی که در اول کار به او پیشنهاد کرده بودند انتخاب کرد.

برای اینکه بهترین نتیجه را از گفتگویی به دست بیاوری، سوابق کاری شفاهی خود را با همان دقت و توجهی آماده کن که سوابق کاری کتبی ات را می نویسی. به جای داشتن یک جواب یکسان برای این سؤال (که هر جایی ممکن است درباره اش از تو بپرسند) ده، دوازده تا جواب آماده کن. (بر

اساس اینکه چه کسی آن سؤال را از تو می‌پرسد.) برای دست یافتن به یک نتیجه مطلوب، هر بار که کسی از شغلت می‌پرسد، یک سابقه کاری شفاهی حساب شده و تمام و کمال که آن را از قبل آماده کرده‌ای به او تحویل بده. البته قبل از اینکه جوابت را بدهی، ببین او چه چیز جالب در تو و شغلت می‌بیند.

زندگی من این سود را به زندگی تو می‌رساند

فروشنده‌گان برتر فقط از سود و زیان حرف می‌زنند. آن‌ها وقتی که دارند با یک مشتری احتمالی حرف می‌زنند، می‌دانند گفتگویشان را باید با جمله‌ای شروع کنند که به طرف مقابل نشان دهد منفعتی برایش در راه است. وقتی همکار من برایان برای اولین بار به کسی که می‌خواهد خدماتش را به او ارائه دهد زنگ می‌زند، به جای اینکه بگوید: «سلام، اسم من برایان تریسی است. من مربی فروش هستم.» می‌گوید: «سلام. من برایان تریسی از مؤسسه پرورش مدیران اجرایی موفق هستم. آیا به روش ثابت‌شده‌ای علاقه دارید که باعث می‌شود ظرف دوازده ماه آینده فروشتان بیست تا سی درصد افزایش یابد؟»

من متوجه شدم که آرایشگر من، گلوریا، یک جمله سودمند و مفید به هر کسی که می‌بیند می‌گوید. شاید به همین خاطر هم هست که او این قدر مشتری دارد. راستش خود من به خاطر همین قضیه مشتری‌اش شدم. اولین بار که من گلوریا را در مجمعی دیدم، او به من گفت که آرایشگری است که تخصص زیادی در آرایش موی خانم‌های فعال در حوزه تجارت دارد. من همین طور که داشتم با موی دم اسبی‌ام ور می‌رفتم، با خودم گفتم: «آهان، این به درد من می‌خوره.» من کارت ویزیتش را از او گرفتم و این طوری بود که گلوریا شد آرایشگر من!

چند ماه بعد من به‌طور اتفاقی گلوریا را در مهمانی دیگری دیدم و شنیدم که داشت با زنی جوگندمی بر سر میز غذا حرف می‌زد. او داشت می‌گفت: «و ما متخصص رنگ کردن موهایی مثل موی شما هستیم ...»

من هرگز هیچ زنی با موهای جوگندمی در آرایشگاه او ندیده بودم، ولی بدون شک آن زن جوگندمی از این به بعد مشتری او می‌شد.

همین طور که داشتم مهمانی را ترک می‌کردم، گلوریا را دیدم که بیرون روی چمن‌ها نشسته بود و داشت با شور و حرارت با دخترهای جوان میزبان صحبت می‌کرد. او داشت می‌گفت: «آره، ما متخصص این مدل محشر هستیم.» خوش به حالت گلوریا!

تو هم، درست مثل گلوریای آرایشگر، قبل از پاسخ دادن به سؤال غیرقابل اجتناب «شغلت چیه؟» یک بار جوابت را به‌طور اجمالی مرور کن. وقتی کسی این سؤال را از تو می‌کند، هرگز فقط یک جواب یک‌کلمه‌ای نده! این جواب به درد کاغذبازی می‌خورد. اگر می‌خواهی در آینده در کارت موفق باشی، از خودت بپرس: «تجربه حرفه‌ای من چه سودی در زندگی این آدم دارد؟» برای مثال به چند نمونه اشاره می‌کنیم. ممکن است شغل یک نفر یکی از مشاغل زیر باشد:

مشاور املاک

برنامه‌ریز مالی

استاد هنرهای رزمی

جراح زیبایی

آرایشگر

هر کدام از کسانی که در مشاغل بالا کار می‌کنند، به این فکر می‌کنند که شغلشان چه فایده‌ای به بشریت می‌رساند. (هر شغلی حتماً منافع‌ی دارد وگرنه به خاطرش حقوقی پرداخت نمی‌شد) توصیه به افراد بالا این است: نگویند: مشاور املاک؛ بگویند: «من به آدم‌ها کمک می‌کنم تا خانه مورد نظرشان را پیدا کنند.»

نگویند برنامه‌ریز مالی؛ بگویند: «من به آدم‌ها کمک می‌کنم آینده مالی خود را برنامه‌ریزی کنند.»

نگوید استاد هنرهای رزمی؛ بگویند: « من به آدم‌ها کمک می‌کنم با یادگیری فنون رزمی از خودشان دفاع کنند. »

نگوید جراح زیبایی؛ بگویند: « من صورت آدم‌ها را بعد از تصادفات که منجر به از شکل افتادن صورتشان می‌شود دوباره می‌سازم. (و یا اگر داری با زنی که - به قول فرانسوی‌های مؤدب - سن و سالی دارد حرف می‌زنی به او بگو: « من با جراحی پلاستیک کاری می‌کنم همان قدر که در دل احساس جوانی می‌کنی، در ظاهر هم جوان به نظر بیایی.)

نگوید آرایشگر؛ بگویند: « من به خانم‌ها کمک می‌کنم مدل موی متناسب با صورتشان را پیدا کنند. » (زنده باد، گلوریا!)

ذکر جمله‌ای منفعت‌بخش در سوابق کاری شفاهی به شغل جان می‌بخشد و آن را در خاطر طرف مقابل حفظ می‌کند. حتی اگر آشنای جدید نتواند از خدمات تو استفاده کند، دفعه بعد که کسی به آن محله می‌آید یا می‌خواهد آینده مالی‌اش را برنامه‌ریزی کند یا به دفاع از خودش یا به جراحی پلاستیک فکر می‌کند و یا به مدل موی جدید نیاز دارد، چه کسی به ذهنش می‌رسد؟ مسلماً، آن آدم‌های غیرخلاق که توصیفی مالیاتی از شغلشان به او تحویل داده‌اند نه، بلکه برندگان بزرگی که تصویری از کمکی که به حل نیازهای مردم می‌کنند برایش ترسیم کرده‌اند.

یک رزومه مختصر و مفید هم برای زندگی خصوصی‌ات تهیه کن

سوابق کاری مختصر و مفید در موقعیت‌های غیرکاری هم به درد می‌خورد. از آنجایی که آشنایان تازه همیشه درباره زندگی‌ات از تو سؤال خواهند کرد، چند تا جواب هیجان‌انگیز در چنته داشته باش. وقتی با یک نفر که می‌تواند دوست یا همسرت بشود آشنا می‌شوی، زندگی‌ات را طوری نشان بده که احساس کند آدم جالبی برای آشنا شدن با او هستی.

وقتی دختر جوانی بودم، در ذهنم رمان‌هایی درباره زندگی‌ام می‌نوشتم.

« لیل، همین طور که چشم‌هایش را به قطرات سیل‌آسای باران دوخته بود، به سمت پنجره‌ای که رو به طوفان باز می‌شد رفت تا آن را ببندد و خانواده را از تندبادی که در راه بود نجات دهد. » - البته این همه آب و تاب فقط برای یک پنجره بستن ساده بود. هر وقت که باران می‌آمد، مامان از من می‌خواست که پنجره‌ها را ببندم. هنوز هم همین طور که دارم به طرف پنجره باز می‌روم، خودم را نجات‌دهنده شجاع خانواده تصور می‌کنم. البته تو لازم نیست که این قدر در به تصویر کشیدن خودت آب و تاب به خرج بدهی، ولی حداقل کاری کن که زندگی‌ات در نظر دیگران جالب و بالارزش بیاد.

۲۵

تکنیک

سوابق کاری مختصر و مفید

مدیران رده بالا برای هر شغلی که درخواست می‌کنند سوابق کاری متفاوتی می‌فرستند؛ تو هم درست مثل آن‌ها هر بار که کسی می‌خواهد درباره شغلت بشنود، داستان واقعی متفاوتی درباره زندگی کاری‌ات برایش تعریف کن. قبل از اینکه به سؤال « شغلت چیه؟ » جواب بدهی، از خودت بپرس: « این فرد احتمالاً دوست دارد چه چیزی در جواب من بشنود. » آیا برای کارش به من مراجعه می‌کند؟ می‌خواهد از من خرید کند؟ می‌خواهد مرا استخدام کند؟ می‌خواهد با خواهرم ازدواج کند؟ می‌خواهد رفیقم شود؟

هر جایی که می‌روی، یک سابقه کاری مختصر و مفید درباره زندگی خودت تهیه کن تا سر بزنگاه از آن استفاده کنی.

چطور حتی باهوش تر از آنچه هستی به نظر بیایی؟

تا حالا دیده‌ای کسی بزرگ‌تر از دهانش حرف بزند؟ از لبخندی که گوینده موقع گفتن آن حرف بر لب دارد و برق توی چشم‌هایش موقع گفتن کلمات، فهمیده‌ای که او واقعاً از گفتن آن حرف احساس غرور می‌کند. (احتمالاً برای آنکه وضعیت را از آن هم بدتر کند، کلمه‌ای را اشتباه، نابجا و حتی غلط تلفظ می‌کند؛ چه افتضاحی!)

از نظر مردم دنیا آدم‌هایی که دامنه لغات غنی‌تری دارند، آدم‌های خلاق‌تر و باهوش‌تری هستند. کسانی که دامنه لغات وسیعی دارند، سریع‌تر استخدام می‌شوند، سریع‌تر ترفیع می‌گیرند و دیگران بیشتر به حرف‌هایشان گوش می‌دهند. بنابراین برندگان بزرگ از کلمه‌های کامل و پرمعنا استفاده می‌کنند، ولی هیچ وقت

هم حرف‌هایشان غیرطبیعی و نامناسب به نظر نمی‌رسد. جمله‌ها به زیبایی از زبانشان می‌ریزد تا به گفتگوهایشان غنا دهد. کلمه‌هایی که آن‌ها به کار می‌برند کاملاً مناسب با موقعیت است. بازیکنان بزرگ بازی زندگی با همان دقتی کلمه‌هایشان را انتخاب می‌کنند که بلوزشان را. آن‌ها واژه‌هایی را استفاده می‌کنند که با شخصیتشان و منظوری که دارند مناسب باشد.

خبر بی‌نهایت خوش آن است که تفاوت بین دامنه لغت غنی و دامنه لغت معمولی فقط پنجاه کلمه است. چیز زیادی لازم نداری تا مثل یک برنده بزرگ به نظر بیایی. فقط دوازده کلمه فوق‌العاده است که به هر کسی که از آن‌ها استفاده کند این حال و هوا را می‌دهد که یک ذهن خلاق و مبتکر دارد.

به دست آوردن این دامنه لغت عالی، کار ساده‌ای است. لازم نیست خودت را در فرهنگ‌های لغت غرق کنی؛ تنها کاری که باید بکنی این است که به چند تا کلمه پوسیده و رنگ و رورفته که مدام استفاده می‌کنی فکر کنی: باهوش، خوب، خوشگل و ... حالا به سراغ قفسه کتاب‌هایت برو و فرهنگ لغت را بردار و آن کلمه را پیدا کن (احتمالاً خودت هم از اینکه همیشه از این کلمه استفاده می‌کنی دیگر خسته شده‌ای). بعد به سراغ واژه‌های معادل آن کلمه بگرد و آن‌ها را روی کاغذی بنویس. خواهی دید که در آخر کار لیست بلندبالایی خواهی داشت.

برای مثال اگر به سراغ کلمه باهوش رفته‌ای، چندین معادل برای آن پیدا خواهی کرد. بعضی از این واژه‌ها پرزرق و برق و معنادار هستند مثل زیرک، کاردان، زرنگ، نافلا و ... لیست را تا پایین برو و هر کدام از کلمه‌ها را با صدای بلند بخوان. کدام یک به شخصیت تو بهتر می‌خورد؟ کدام مناسب توست؟ مثل لباس هر کدام را امتحان کن. با کدام یک احساس راحتی می‌کنی؟ چند تا از کلمه‌هایی را که از آن‌ها خوش آمده است انتخاب کن و

آن قدر آن‌ها را با صدای بلند پیش خودت تکرار کن تا کاملاً جزئی از دامنۀ لغات بشود. دفعۀ بعد که می‌خواهی از هوش کسی تعریف کنی، می‌توانی او را غرق در این عبارت‌های متنوع کنی:

« این کارت واقعاً از ذکاوتت بودا »

« چقدر عاقلانه! »

« ناب بودا »

یا شاید « چقدر تو زیرکی! »

و حالا ... فقط مخصوص آقایان

آقایان، ما خانم‌ها ساعت‌های زیادی را جلوی آینه می‌گذرانیم (حالا انگار شما خودتان این قضیه را نمی‌دانید!)

آقای محترم، وقتی که خانمت با آرایش تمام برای رفتن به شام از پله‌ها پایین می‌آید یا اینکه خانمی را برای شام دعوت می‌کنی، به او چه می‌گویی؟ اگر فقط بگویی « خوب، حاضری که بریم؟ » فکر می‌کنی آن خانم چه حالی می‌شود؟

در طول سمینارهایم برای اینکه به مردها کمک کنم اشتباه‌گری را تکرار نکنند، از تک‌تک مردها می‌خواهم که معادل‌هایی برای کلمۀ خوشگل یا محشر پیدا کنند. بعد یک خانم و چند تا آقا را می‌آورم. از هر کدام می‌خواهم که وانمود کنند همسر آن خانم هستند. او همین‌الآن از پله پایین آمده و آمادۀ رفتن به شام است. از هر کدام از آن‌ها می‌خواهم که دست او را در دست بگیرد و تعریفی از او بکند.

یکی می‌گوید: « دارلا، خیلی باوقار شدی. »

« آه. » آه از نهاد تمام زن‌ها برمی‌آید.

دیگری دست دارلا را می‌گیرد و می‌گوید: « دارلا، ماه شدی. »

« اووه. » دل تمام زن‌ها ضعف می‌رود.

سومی در حالی که دست‌های او را در میان دست‌هایش می‌گیرد می‌گوید: «دارا، دل‌ریا شدی.»

«اوووه» در اینجا دیگر تمام زن‌های توی سالن غش می‌کنند. آقایان، توجه کنید: «واژه‌ها» روی ما زن‌ها جواب می‌دهد.

چند پیشنهاد دیگر

فرض کن در یک مهمانی هستی و حسایی دارد به تو خوش می‌گذرد. به میزبان نگو مهمانی‌ات فوق‌العاده است، همه این حرف را به او می‌زنند، به او بگو مهمانی‌اش باشکوه است، بهشتی است ... خارق‌العاده است. میزبانت را در آغوش بگیر و به او بگو اوقات فوق‌العاده‌ای ... اوقات قابل ملاحظه‌ای ... اوقات درخشانی را پشت سر گذاشته‌ای.

دفعات اول که کلمه‌ای مثل باشکوه را به کار می‌بری، ممکن است چندان راحت نتوانی آن را به زبان بیاوری، ولی با کلمه «فوق‌العاده» مشکلی نخواهی داشت. خوب، فوق‌العاده چندان هم با باشکوه تفاوتی ندارد. هیچ کدام صداهایی سخت‌تر از دیگری برای تلفظ کردن ندارد. مسئله مهم در مورد کلمه‌ها، آشنا شدن و عادت کردن به آن‌هاست. کلمه‌های جدید را چندین بار برای خودت تکرار کن. طولی نمی‌کشد که درست مثل وقتی که کفش تازه‌ای را به پا می‌کنی، این کلمه‌ها را هم راحت به زبان می‌آوری.

فرهنگ لغت شخصی

۲۶
تکنیک

در فرهنگ لغت دنبال کلمه‌های عادی بگرد که هر روز استفاده می‌کنی. بعد درست مثل پا کردن کفش تازه، زبانت را توی این کلمه‌های جدید کن تا ببینی در دهانت می‌چرخند یا نه. اگر از آن‌ها خوشت آمد، آن‌ها را جایگزین کلمه‌های قبلی کن.

یادت باشد، فقط پنجاه کلمه باعث تفاوت بین دامنه لغات غنی و خلاق و یک دامنه لغات معمولی است. هر روز یک کلمه جدید را جایگزین کلمه قدیمی خود کن. آن وقت بعد از تقریباً دو ماه جزء نخبگان کلام خواهی بود.

چطور در نظر دیگران آدم نگرانی به
نظر نیایی؟ (بگذار آن‌ها شباهت‌های
تو را با خودشان کشف کنند)

ببرها با ببرها پرسه می‌زنند؛ شیرها با شیرها
کمین می‌کنند؛ و گربه‌های کوچولوی خیابانی هم
با بقیه گربه‌های کوچولوی خیابانی این‌ور و آن
ور می‌روند. شباهت جذابیت ایجاد می‌کند، ولی
در جنگل انسانی گربه‌های بزرگ یک راز را
می‌دانند: وقتی که تو در آشکار کردن شباهت
خود تأخیر به خرج بدهی یا بگذاری که آن‌ها
خودشان آن شباهت‌ها را کشف کنند، تأثیر
بیشتری دارد. از همه مهم‌تر، تو که نمی‌خواهی
آن‌ها بگویند حرف زدن با دیگران باعث اضطراب
تو می‌شود.

هر وقت که کسی از یک تجربه یا یک
سلیقه مشترک با تو حرف می‌زند، به جای اینکه

نفس نفس زنان خود را وسط بیندازی و بگویی: « من هم همین طور؛ من هم همین کار رو می‌کنم. » یا « من خیلی به این مسئله وارد هستم ». بگذار هم صحبت از حرف زدن درباره آن لذت ببرد. بگذار او در مورد انجمن محلی حرف بزند، بعد تو بگو که تو هم عضوی از آن انجمن هستی. قبل از اینکه درباره بازیکن فوتبال مورد علاقه‌ات حرف بزنی، بگذار که او تحلیلش را از لیگ برتر بکند. بگذار او به تو بگوید که چند بار در مسابقات تنیس برنده شده است و بعد تو به این مسئله اشاره کن که عضو تیم ملی هستی.

چند سال قبل، داشتم به کسی که تازه با او آشنا شده بودم می‌گفتم که عاشق اسکی هستم. در مدتی که من غرق در سخنرانی درباره نقاطی بودم که در آن‌ها اسکی کرده بودم، او با علاقه به صحبت‌های من گوش می‌داد. برایش گفتم که بعضی از پناهگاه‌ها دمار از روزگار من در آورده بودند. شرایط مختلف را تجزیه و تحلیل کردم. درباره برف طبیعی و برف مصنوعی حرف زدم. تقریباً آخر سخنرانی خود بودم که بالاخره حس کردم باید از آشنای جدیدم بپرسم که آیا تا حالا اسکی کرده است یا نه. او جواب داد: « آره، من یه خونه کوچولو توی اسپین دارم. »

عجب آدمی! اگر او درست بعد از اینکه من به او گفته بودم چقدر از اسکی خوشم می‌آید، پریده بود وسط حرفم و از آلونک کوهستانی‌اش حرف زده بود، حتماً تحت تأثیر قرار می‌گرفتم و شاید هم زبانم بند می‌آمد. با این حال، با سکوتش در حین حرف زدن من و بعد آشکار کردن این موضوع در دقیقه نود که چنان عاشق اسکی است که آلونک کوهستانی در اسپین دارد، باعث شد آن خاطره هرگز از ذهنم فراموش نشود!

این تکنیکی است که من به آن می‌گویم: « فوراً نگو: من هم همین طور! » هر وقت کسی از فعالیت یا علاقه‌ای حرف می‌زند که با تو مشترک است، بگذار او از بحث کردن درباره احساساتش لذت ببرد. بعد وقتی زمان مناسب فرا رسید، خیلی عادی بگو تو هم از آن چیز یا آن کار خوشت می‌آید.

وای حتماً خسته‌ات کرده‌ام!

من چندین هفته صبر کردم تا فرصت مناسب پیدا شود تا خودم این تکنیک جدید را امتحان کنم. بالاخره، لحظهٔ موعود در یک همایش فرا رسید. یک مشتری تازه شروع کرد به تعریف کردن از مسافرت اخیرش به واشنگتن دی. سی. (آن فرد خبر نداشت که من در آنجا بزرگ شده‌ام.) او دربارهٔ کاپیتول، مجسمهٔ واشنگتن، مرکز کندی و اینکه چطور او و همسرش در پارک راک گرین دوچرخه‌سواری کرده بودند حرف زد. برای لحظه‌هایی پاک فراموش کرده بودم که به عمد دهانم را بسته نگه داشته‌ام تا تکنیک جدیدم را امتحان کنم. من حقیقتاً از شنیدن نکاتی در مورد مناظر آشنا از دید یک غریبه لذت می‌بردم.

از او پرسیدم کجا اقامت کرده بودند، کجا شام خورده بودند و آیا فرصت پیدا کرده بودند سری به مریلند زیبا یا حومهٔ ویرجینیا بزنند یا نه. در جایی هم صحبتیم که معلوم بود از علاقهٔ من به سفرش خوشحال شده است گفت: «انگار خیلی چیزها راجع به واشنگتن می‌دونین.»

من جواب دادم: «آره، زادگاهم اونجاست، ولی سال‌هاست که سری به اونجا نزده‌ام.»

او فریاد کشید: «زادگاهتون؟ خدای من، پس چرا به من نگفتین؟ حتماً خسته‌تون کردم.»

من صادقانه جواب دادم: «وای، نه اصلاً. اونقدر از شنیدن حرف‌های شما دربارهٔ سفرتون لذت بردم که ترسیدم اگه بهتون بگم اهل اونجام، دیگه صحبت نکنین.» لبخند او و جملهٔ «وای خدای من» او که به زحمت شنیده می‌شد، به من فهماند یک دوست جدید برای خودم پیدا کرده‌ام.

وقتی کسی شروع به تعریف کردن از کاری می‌کند که انجام داده، سفری که رفته، انجمنی که به عضویت آن درآمده، چیزی که به آن علاقه پیدا کرده (هر چیزی که تو هم به آن علاقه داری) جلوی زبانت را بگیر و

بگذار سخنرانی خودش را با رغبت مزه‌مزه کند. آرام باش و از حرف‌های او لذت ببر، چون در دل می‌دانی تا چند لحظه دیگر چقدر هم صحبت خوشحال خواهد شد، چون می‌فهمد تو هم همان تجربه را پشت سر گذاشته‌ای. بعد وقتی که زمان مناسب فرا رسید، آرام آرام شباهتتان را رو کن. یادت نرود که بگویی چقدر از شنیدن حرف‌های او در مورد علائق مشترکتان لذت برده‌ای.

۲۷ تکنیک

فوراً نگو: من هم همین‌طور!

هر وقت که چیز مشترکی با کسی داری، هر چقدر که دیرتر این مسئله را رو کنی، او بیشتر شوکه می‌شود (و تحت تأثیر قرار می‌گیرد.)؛ با این کار در نظر او یک گربه بزرگ با اعتماد به نفس خواهی آمد، نه یک گربه کوچولوی ولگرد که دوست دارد زود با غریبه‌ها دوست شود.

بعدالتحریر: البته دیگر زیاده‌تر از حد هم صبر نکن تا چیزهای مورد علاقه‌ات را رو کنی، چون باعث می‌شود طرف مقابلت فکر کند می‌خواستی به او کلک بزنی.

چطور با تأکید بر «مخاطبت» احترام و محبت او را به دست بیاوری؟

شنیدن هیچ کلمه سه حرفی در دنیا به اندازه کلمه « شما » توجه دیگران را به خود جلب نمی کند.

چرا « شما » چنین کلمه قدرتمندی است؟ چون وقتی که بچه بودیم، به ما یاد داده اند که مرکز دنیا هستیم. هیچ چیزی غیر از « من »، غیر از « خودم » مهم نیست. بقیه اشکال سایه‌واری که اطراف ما می جنبند (همان هایی که بعداً می فهمیم آدم های دیگر هستند)، فقط به دلیل کاری که می توانند برای ما بکنند وجود دارند. از آنجایی که ما کودکان خودبینی بودیم، مغز کوچولویمان هر حرکت، هر کلمه را این طور ترجمه می کرده که: « اون چه فایده ای برای من داره؟ »

برندگان بزرگ می‌دانند که ما هنوز هم مثل دوران بچگی مان هستیم و چندان تغییر نکرده‌ایم. بزرگسالان خودمحموری خود را زیر ماسکی از تمدن و ادب پنهان می‌کنند، ولی مغز انسان هنوز هم به‌طوری غریزی و فوری و بی‌هیچ اشتباهی هر چیزی را به این تعبیر می‌کند که: «اون چیز چه فایده‌ای برای من داره؟»

برای مثال شما آقای محترم، فرض کن می‌خواهی از همکاری جیل پررسی آیا دوست دارد با تو شام بخورد یا نه. برای همین به او می‌گویی: «یه رستوران خیلی خوب هندی توی مرکز شهر هست. می‌آیید امشب بریم اونجا و شام بخوریم؟»

جیل قبل از جواب دادن به تو با خودش می‌گوید: «منظورش از خوب، غذای خوب است یا فضای رستوران یا هر دو تا؟» خیال‌پردازی او همچنان ادامه پیدا می‌کند: «خوراک هندی؟ مطمئن نیستیم. می‌گه غذاهای خوبی دارد، ولی نکنه من خوشم نیاد؟» جیل همین طور که دارد فکر می‌کند، مکث می‌کند. احتمالاً تو مکث او را به اشتباه به خودت می‌گیری و لذت حرف زدن با او در تو از بین می‌رود.

فرض کن به جای جمله قبل، این جمله را می‌گفتی: «جیل، شما حتماً از این رستوران هندی جدید خوشت می‌یاد. می‌شه امشب با من اونجا شام بخورید؟» وقتی دعوت را به این شکل مطرح می‌کنی بی‌آنکه خودت هم متوجه شده باشی، به سؤال‌های جیل پاسخ داده‌ای و احتمال بیشتری دارد که او فوراً به تو بگوید: «بله.»

اصل «لذت - درد» نقش مهمی در زندگی ما بازی می‌کند. روان‌شناسان به ما می‌گویند که همه آدم‌ها به‌طور خودکار به سمت چیزی جذب می‌شوند که به آن‌ها لذت می‌دهد و از چیزی دوری می‌کنند که برایشان دردناک است. برای بسیاری از آدم‌ها «فکر کردن» سخت و دردناک است.

بنابراین برندگان بزرگ (وقتی که می‌خواهند کنترل اوضاع را در دست داشته باشند، الهام‌بخش باشند، محبوب باشند، چیزی را به کسی بفروشند یا کسی را به شام دعوت کنند)، به جای آن افراد، عمل فکر کردن را انجام می‌دهند. آن‌ها هر چیزی را بر اساس ذهن طرف مقابلشان معنا می‌کنند و هر تعداد جمله‌ای را که بتوانند با این کلمه کوچولوی سه حرفی قدرتمند - یعنی « شما » - شروع می‌کنند. بنابراین من اسم این تکنیک را می‌گذارم: « مهم تویی! »

گذاشتن کلمه « شما » در اول صحبت‌هایت بهتر جواب می‌دهد، مخصوصاً وقتی که از کسی خواهشی داری، چون با گفتن این کلمه دکمه غرور او را فشار می‌دهی. فرض کن که می‌خواهی به یک تعطیلات طولانی آخر هفته بروی و تصمیم داری که از رئیسست بررسی که آیا می‌توانی چهارشنبه را مرخصی بگیری یا نه. به نظرت جناب رئیس از دو خواهش زیر به کدام یک واکنش مثبت‌تری نشان می‌دهد: « می‌تونم چهارشنبه رو مرخصی بگیرم، رئیس؟ » یا « رئیس، شما چهارشنبه بدون من به همه کارهاتون می‌رسین؟ »

در حالت اول، رئیس مجبور است جمله « می‌تونم چهارشنبه رو مرخصی بگیرم؟ » را این طور ترجمه و تفسیر کند که: « آیا می‌توانم بدون این کارمند کارهای چهارشنبه را انجام دهم؟ » این یک مرحله فکر کردن اضافی است. (خودت که می‌دانی بعضی از رئیس‌ها چقدر از فکر کردن بدشان می‌آید!) در حالت دوم، تو عمل فکر کردن را برای رئیسست انجام می‌دهی. واژه‌گزینی جدید تو، اداره کردن امور بدون حضور تو را برای رئیسست مسئله‌ای حیثیتی می‌کند. او با خودش می‌گوید: « معلومه که چهارشنبه بدون کمک تو به کارهام می‌رسم. »

در ضمن این تکنیک گفتگوهای اجتماعی‌ات را هم غنا می‌بخشد. آقای محترم، فرض کنیم خانمی از لباسش خوشش بیاید. کدام خانم احساس

گرم‌تری به تو منتقل می‌کند؟ زنی که می‌گوید: «من از کت و شلوارت خوشم می‌یاد.» یا زنی که می‌گوید: «تو این کت و شلوار محشر شدی.» بازیکنان بزرگ دنیای تجارت از این تکنیک نهایت استفاده را می‌برند. فرض کن داری حرف می‌زنی و یکی از حاضران سؤال می‌کند. او دوست دارد از زبان تو بشنود که: «سؤال خوبی بود.» فکر کن چقدر احساس بهتری به او دست می‌دهد، وقتی می‌گویی: «شما سؤال خوبی پرسیدید.»

دوستان فروشنده، فقط به مشتری‌ها نگویند: «مهمه که ...» با گفتن جمله‌ای مثل این آن‌ها را متقاعد می‌کنید که دارند خرید خوبی می‌کنند: «شما متوجه اهمیت ... می‌شوید.»

وقتی داری مذاکره می‌کنی، به جای گفتن جمله «نتیجه این خواهد بود ...»، بگذار آن‌ها بشنوند که: «شما نتیجه رو مشاهده خواهید کرد وقتی که ...»

شروع کردن جمله با کلمه «شما» حتی موقع حرف زدن با غریبه‌ها در خیابان هم جواب می‌دهد. یک بار که گم شده بودم و سرگردان داشتم در سان فرانسیسکو دور می‌زدم، از آدم‌هایی که در پیاده‌رو بودند پرسیدم چطور می‌توانم خودم را به گولدن گیت بریج برسانم. من جلوی زوجی را که داشتند از یک سربالایی بالا می‌رفتند گرفتم و سرم را از پنجره اتومبیل بیرون آوردم و صدا زدم: «ببخشید، من نمی‌دونم گولدن گیت کجاست؟» آن دو تا به هم نگاهی کردند و با قیافه‌ای که می‌گفت: «این توریست‌ها چقدر خل و چلندا!»، شانه‌هایشان را بالا انداختند. شوهر زیر لب گفت: «از آن طرف.» و صاف به مقابلش اشاره کرد.

من که هنوز راهم را پیدا نکرده بودم، به زوج بعدی که برخوردم گفتم: «ببخشید، گولدن بریج کجاست؟» آن‌ها هم بدون هیچ لبخندی به جهت مخالف اشاره کردند. بعد تصمیم گرفتم که از تکنیک «مهم تویی!» استفاده کنم. وقتی که به زوج بعدی که در حال قدم زدن بودند رسیدم،

سرم را از توی پنجره ماشینم بیرون آوردم و گفتم: « ببخشید، می‌شه به من بگید گولدن گیت بریج کجاست؟ »

آن‌ها گفتند: « بله، حتماً. » و مرا راهنمایی کردند. متوجه شدم که چی شد؟ وقتی که سؤالم را به این صورت مطرح کردم، یک چالش ظریف مقابل آن‌ها گذاشتم. در اصل داشتم از آن‌ها می‌پرسیدم: « آیا بلدید مسیر درست رو به من نشون بدین؟ » این سؤال دکمه غرور آن‌ها را فشرد. آن‌ها به سمت ماشین من آمدند و به‌خوبی مرا راهنمایی کردند.

با خودم گفتم: « هی، مثل اینکه این تکنیک "مهم تویی!" واقعاً جواب می‌ده. » برای آزمایش کردن فرضیه‌ام چند بار دیگر هم آن را امتحان کردم. من به پرسیدن سؤالم از عابران به سه شکل مختلف ادامه دادم. قدر مسلم هر بار که می‌پرسیدم: « می‌شه بهم بگید ... »، مردم خیلی بهتر و با خوش‌رویی بیشتر به من جواب می‌دادند، تا وقتی که سؤالم را با « من ... » یا « کدوم طرفی ... » شروع می‌کردم.

۲۸

تکنیک مهم تویی!

هر جا که مناسب و بجاست، جمله خود را با ضمیر « شما » شروع کن، چون فوراً توجه شنونده‌ات را به خودت جلب می‌کنی. با این کار واکنش مثبت‌تری دریافت می‌کنی، چون این کار دکمه غرور آن‌ها را فشار می‌دهد و در ضمن دیگر لازم نیست آن‌ها جمله تو را در چارچوب « من » ترجمه کنند.

وقتی کلمه « شما » را مثل نقل و نبات در گفتگویت به کار می‌بری، شنونده‌ات در مقابل چنین معجونی نمی‌تواند مقاومت کند.

استفاده از ضمیر « شما » نشانه سلامت عقل است

روان‌درمانگرها متوجه شده‌اند که ساکنان آسایشگاه‌های روانی، کلمه‌های « من »، « من را » و « به من » را دوازده برابر بیشتر از ساکنان دنیای بیرون از آسایشگاه‌ها به کار می‌برند. به‌مرور که حال بیماران بهتر می‌شود، تعداد دفعاتی هم که از ضمیر اول شخص مفرد استفاده می‌کنند، کاهش می‌یابد. با خط‌کش تیمارستان می‌شود این نتیجه را گرفت که هر چقدر تعداد دفعاتی که از ضمیر « من » استفاده می‌کنی کم‌تر باشد، در دید شنونده‌های آدم عاقل‌تری به نظر می‌آیی. اگر یواشکی به حرف‌هایی که برندگان بزرگ به هم می‌زنند گوش بدهی، بیشتر ضمیر « شما » را می‌شنوی تا ضمیر « من. »

چطور کاری کنی که طرف مقابلت
احساس کند تو به هر کسی
لبخند نمی‌زنی؟

تا حالا آن کاتالوگ‌های ارزان قیمت را که همیشه
توی آن‌ها از تصاویر یک مدل ثابت استفاده شده
دیدهای؟ مهم نیست آن مدل چه لباسی پوشیده
است؛ در تمام عکس‌ها یک لبخند پلاستیکی
بیروح روی لب‌های اوست. وقتی به فرد توی
عکس نگاه می‌کنی، این احساس به تو دست
می‌دهد که اگر به پیشانی‌اش بزنی، صدای
ضعیفی می‌گویی: «هیچ کسی اینجا نیست.»

برخلاف آن، اگر به عکس‌های مجله‌های
معتبر نگاه کنی، می‌بینی که فرد توی تصویر
حالت‌های متعددی به خود گرفته است و
لبخندهای مختلفی بر لب دارد: در یک صفحه،
یک لبخند عشوه‌گرانه انگار که می‌گوید: «رازی

در سینه دارم»؛ در صفحه بعد یک لبخند شوخ گویی می‌خواهد بگوید: «راستش دوست دارم تو رو بشناسم، ولی مطمئن نیستم»؛ و در صفحه سوم یک لبخند رمزآلود مونالیزایی. وقتی این عکس‌ها را می‌بینی، حس می‌کنی درون جایی از این سر زیبا مغزی دارد عملیات را رهبری می‌کند.

یک بار در صف معارفه کشتی بزرگی که در آن کار می‌کردم، همراه با کاپیتان، همسرش و چند تای دیگر از افسرها ایستاده بودم. یکی از مسافرها با لبخند درخشانی از آخر صف شروع به دست دادن با آدم‌هایی کرد که ایستاده بودند. وقتی به من رسید، لبخند درخشانی به من زد و دندان‌های صاف و سفیدش را که مثل کلیدهای یک پیانوی نو بود به من نشان داد. من خشکم زد. مثل این بود که نور درخشانی سالن تاریکی را که در آن بودیم روشن کرد. من سفر خوبی را برای او آرزو کردم و در دل تصمیم گرفتم در اولین فرصت به سراغ این مرد جذاب بروم.

بعد او خود را به نفر بعدی معرفی کرد. از گوشه چشمم لبخند درخشان مخصوصش را دیدم. نفر سوم، همان لبخند و بدین ترتیب علاقه من کم‌کم فروکش کرد.

وقتی که لبخند مخصوصش را به نفر چهارم زد، صورتش در نظرم شبیه صورت گربه شد. زمانی که خود را به پنجمین نفر معرفی کرد، لبخندش در نظرم جرقه نوری بود که زیبایی اتاق را بر هم می‌زد. مرد جرقه‌ای به راهش ادامه داد و به تمامی آدم‌هایی که در صف ایستاده بودند همان لبخند را نشان داد. دیگر علاقه‌ای نداشتم که با او حرف بزنم.

چرا گلوله لبخند این مرد یک لحظه صاف به قلب من خورد و لحظه‌ای دیگر به خطا رفت؟ چون لبخندش، علی‌رغم جذاب بودن، هیچ دیدگاه خاصی نسبت به من را در خود نشان نداد. کاملاً پیدا بود که او این لبخند را به همه می‌زند و با این کار، لبخندش تمامی خاصیت ویژه خود را از دست داده بود. اگر آقای جرقه‌ای به هر کدام از ما لبخندی با کمی تغییر جزئی

می‌زد، در نظر من آدم حساس و با ملاحظه و با فکری می‌آمد. (البته ناگفته نماند اگر لبخندی که به من زد کمی گشاده‌تر بود، دیگر قادر نبودم تا پایان مراسم رسمی صبر کنم و فوراً به دنبالش می‌گشتم!)

انواع لبخندهایت را بشناس

اگر شغلی داشتی که مجبور بودی به خاطر آن با خودت اسلحه حمل کنی، حتماً قبل از شلیک کردن تمام قسمت‌های متحرک اسلحه‌ات را می‌شناختی؛ و قبل از اینکه هدف بگیری، با دقت این مسئله را در نظر می‌گرفتی که آیا شلیک قرار است طرف را بکشد، او را معیوب کند یا فقط کمی زخمی‌اش کند. از آنجایی که لبخند تو یکی از بزرگ‌ترین سلاح‌های برقراری ارتباط توست، درباره تمام قسمت‌های متحرک و ثابت آن و تأثیری که روی هدف می‌گذارد اطلاعات لازم را کسب کن. پنج دقیقه وقت بگذار. در حمام یا در اتاق خوابت را ببند تا یک وقت خانواده‌ات فکر نکنند پاک عقلت را از دست داده‌ای. حالا جلوی آینه بایست و چند تا لبخند بزن. سعی کن تفاوت‌های جزئی در گنجینه لبخند خودت را ببینی. همان طور که وقتی داری با جمعی احوالپرسی می‌کنی، به یک نفر می‌گویی: «سلام»، به دیگری می‌گویی: «چطوری» یا «از دیدنت خوشحالم»، لبخندت را هم تغییر بده. به همه یک مدل لبخند نزن. بگذار هر کدام از لبخندهایت نشان‌دهنده جزئیات ظریف احساسات نسبت به آن فرد خاص باشد.

۲۹

تکنیک لبخند اختصاصی

اگر به همه آدم‌ها یک جور لبخند بزنی، ارزشش را از دست می‌دهد. وقتی با عده‌ای از آدم‌ها سلام و احوالپرسی می‌کنی، به هر کدام از آن‌ها یک لبخند خاص و متفاوت با بقیه بزن. بگذار

لبخند نگاه بازیکنان بزرگِ حاضر در جمع را به خود جلب کند.

اگر فردی در آن جمع از بقیه برای تو مهم‌تر است، یک لبخند غرق‌کننده مخصوص برای او نگه دار.

در دفاع از لبخند سریع

من کشف کردم مواقعی هست که لبخند سریع اثربخش‌تر است، برای مثال وقتی که می‌خواهی باب‌آشنایی را با کسی باز کنی که فرصت معرفی شدن به او را نداشته‌ای. (یا به قول معروف وقت نداشته‌ای که «قاپ او را بدزدی»)

تعدادی از محققان جدی و موقر دانشگاه میسوری قدرت قاپ‌زنی لبخند را ثابت کرده‌اند. آن‌ها یک تحقیق بسیار دقیق با این عنوان انجام دادند: «به مردها نخ بده: تأثیر ارتباط چشمی و لبخند در محیط یک بار.» (باور کن، شوخی نمی‌کنم. واقعاً چنین تحقیقی صورت گرفته است.)

با این حال، در مواقعی که خرما بر نخیل است و دست تو به آن نمی‌رسد، اول از لبخند غرق‌کننده شروع کن و بعد برو سراغ لبخند اختصاصی‌ات.

چطور مثل یک آدم نفهم به نظر نیایی؟

آن صحنه از فیلم کلاسیک « آنی هال » را به خاطر داری که دیان کیتن برای اولین بار وودی آلن را می بیند؟ همین طور که دارد با او حرف می زند، ما افکاری را که دارد از سرش می گذرد می شنویم. او به خودش می گوید: « وای، خدا کنه این دیگه مثل بقیه نباشه! »

یکی از سریع ترین راه ها برای اینکه کاری کنی یک برنده بزرگ فکر کند تو ... تو یک آدم احمق هستی این است که از کلیشه استفاده کنی. اگر داری با یک گفتگوکننده برتر صحبت می کنی، حتی اگر ناخواسته از دهانت بپرد که: « طرف عینهو گولۀ نمکه » ناخواسته یک بمب زبان شناسی را منفجر می کنی.

برندگان بزرگ وقتی می‌شنوند کسی یک عبارت کهنه و پیش پا افتاده را به زبان می‌آورد، آه از نهادشان در می‌آید. البته آن‌ها هم درست مثل بقیه ما مثل اسب قوی هستند، مثل بلبل عاشقند و گاهی در آسمان‌ها سیر می‌کنند. آن‌ها هم مثل بقیه بشریت، بعضی از آشنایانشان را مجنون می‌پندارند؛ از آنجایی که سخت کار می‌کنند، مثل خیلی‌ها وقت سر خاراندن ندارند و به اندازه قارون ثروتمندند.

ولی آیا هیچ کدام از آن‌ها خودشان را با این عبارت‌ها توصیف می‌کنند؟ صد سال! چرا؟ چون وقتی یک برنده بزرگ جمله کلیشه‌ای تو را می‌شنود، انگار داری به‌طور ضمنی به او می‌گویی: «من قدرت تخیل چندانی ندارم. نمی‌تونم هیچ چیزی از خودم بگم. برای همین هم مجبورم از اون عبارت‌های کهنه و نخ نما استفاده کنم.» به زبان آوردن عبارت‌های کلیشه‌ای در موقعی که با آدم‌های غیر کلیشه‌ای طرف هستی، باعث می‌شود در چشم آن‌ها به طرز غیر معمولی «معمولی» به نظر بیایی!

کلیشه‌ای حرف نزن

۳۰ تکنیک

حواست جمع باشد. وقتی با برندگان بزرگ گپ می‌زنی، هیچ جمله یا عبارت کلیشه‌ای به کار نبر. حتی یک اشاره کوچک هم به کلیشه‌ها نکن. اگر این کار را بکنی، در چشم آن‌ها آدم خنگی به نظر خواهی آمد.

به جای استفاده از کلیشه، از تکنیک بعدی کمک بگیر و جمله‌های هوشمندانه خودت را استفاده کن.

چطور با استفاده از ترفندهای سخنرانان حرفه‌ای گفتگویت را پربارتر کنی؟

می‌گویند قلم بُرنده‌تر از شمشیر است. همین طور است، ولی زبان از قلم هم قدرتمندتر است. زبان ما می‌تواند مردم را بخنداند، اشکشان را در آورد و آن‌ها را چنان هیجان‌زده کند که فریادزنان روی پاهایشان بلند شوند. سخنوران با زبانشان ملت‌ها را به جنگ رهسپار کرده‌اند و روح‌های گمراهی را به سوی خدا بازگردانده‌اند. راستی ابزار آن‌ها چیست؟ این سخنوران همان چشم‌ها، دست‌ها، پاها و تارهای صوتی‌ای را دارند که من و تو هم داریم.

شاید یک قهرمان حرفه‌ای بدنی قوی‌تر از من و تو داشته باشد یا خواننده‌ای از موهبت صدای دلنشین‌تری نسبت به ما برخوردار باشد، ولی سخنرانان حرفه‌ای با همان ابزاری که ما داریم،

کارشان را شروع می‌کنند. فرقی این است که این افراد از تمام این ابزارها استفاده می‌کنند. آن‌ها از دست‌هایشان استفاده می‌کنند؛ از بدن‌هایشان استفاده می‌کنند؛ و اشاره‌های خاصی را که بسیار تأثیرگذار است به کار می‌برند. آن‌ها درباره مکانی که در آن سخنرانی می‌کنند فکر می‌کنند؛ لحن‌های مختلفی به صدایشان می‌دهند و اصطلاحات متنوعی به کار می‌برند. آن‌ها سرعت حرف زدنشان را بسته به نوع حرفی که دارند می‌زنند کم یا زیاد می‌کنند... و سر بزنگاه از سکوت نهایت استفاده را می‌برند.

ممکن است به این زودی‌ها شرایطی پیش نیاید که بخواهی سخنرانی رسمی بکنی، ولی این احتمال هست که یک وقت (احتمالاً به همین زودی‌ها) بخواهی کاری کنی که دیگران چیزی را همان طوری که تو می‌بینی، ببینند. چه بخواهی خانواده‌ات را ترغیب کنی که تعطیلات بعدی را در خانه بابابزرگ بگذرانند و چه بخواهی سهامداران شرکت چندمیلیون دلاری‌ات را متقاعد کنی که وقتش است وارد عمل شوند، این کار را مثل یک آدم حرفه‌ای انجام بده. یکی، دو تا کتاب درباره سخنرانی تهیه کن و چند تا از ترفندهای این حرفه را یاد بگیر. بعد بعضی از آن‌ها را در گفتگوهای روزمره خود به کار ببر.

«گوهرنشان» کردن گفتگو

اگر کلمه‌های هیجان‌آور و تکان‌دهنده کمک می‌کنند که منظورت را برسانی، به دنبال این نوع عبارت‌های قوی و تأثیرگذار بگرد. این عبارات به سیاستمداران کمک می‌کنند در مبارزات انتخاباتی برنده شوند (از من نشنیده بگیر، اما به عنوان مثال کاندیداهای ریاست جمهوری می‌گویند: «اگر من انتخاب بشوم، خبری از افزایش مالیات نخواهد بود.») و یا به وکلای دادگستری کمک می‌کنند هیئت منصفه را قانع کنند که موکلشان بی‌گناه است.

البته جمله‌های طولانی ممکن است از خاطر رأی‌دهندگان یا هیئت منصفه فراموش شود. به همین دلیل هر سیاستمدار و وکیل خبره‌ای می‌داند که جمله‌های شسته و رفته سلاح‌های قدرتمندی هستند. (البته اگر مراقب نباشی، بعداً دشمنانت از آن‌ها علیه تو استفاده می‌کنند - بین کی بهت گفتم!)

یکی از سخنرانان مورد علاقه من، یک گویندهٔ رادیو و تلویزیون به نام بری فاربر است که با استعاره‌های خود حال و هوای خاصی به برنامهٔ آخر شب رادیو می‌بخشد. بری هرگز از کلیشه‌ای مثل « دلم مثل سیر و سرکه می‌جوشه » استفاده نمی‌کند. وقتی که می‌خواهد نگرانی‌اش را در مورد از دست دادن شغلش بیان کند می‌گوید: « احساس می‌کنم مثل یه فیلی هستم که از دمش به یک گل مروارید آویزون شده و هر لحظه ممکنه پرت بشه پایین. » به جای اینکه بگوید زن زیبایی چشمش را گرفته می‌گوید: « چشمام قلمبه زد بیرون و از عصب‌هایش آویزون شد. »

وقتی که برای اولین بار فاربر را از نزدیک دیدم، پرسیدم: « آقای فاربر، این جمله‌ها رو از کجا می‌یاری؟ »

او سرزنش‌کنان گفت: « بابام آقای فاربر است. من بری هستم. » (این شیوهٔ او بود برای اینکه به من بگوید او را با لقب آقا خطاب نکنم و فقط اسم کوچکش را صدا بزنم.) بعد خالصانه اعتراف کرد که گرچه بعضی از جمله‌هایش ابتکار خودش هستند، ولی بسیاری از آن‌ها را از این ور و آن ور گرفته است. (الویس پریسلی عادت داشت بگوید: « بابام آقای پریسلی است. من الویس هستم. ») بری، مثل همهٔ سخنرانان حرفه‌ای، ساعت‌های زیادی در هفته را صرف گلچین کردن جمله‌ها و کلمه‌های جالب از میان کتاب‌های طنز و نقل قول‌ها می‌کرد. تمام سخنرانان حرفه‌ای این کار را می‌کنند. آن‌ها لطیفه‌های مختلفی را جمع‌آوری می‌کنند که می‌دانند می‌توانند در موقعیت‌های مختلف استفاده کنند - مخصوصاً برای وقتی که اتفاق غیرمنتظره‌ای رخ می‌دهد.

بسیاری از سخنرانان برای حفظ آبروی خود از جمله‌هایی که لیلی والترز، سخنران و نویسنده معروف، در کتابش با عنوان « وقتی داری روی سن می‌میری، چه کار کنی؟ »، استفاده می‌کنند. اگر لطیفه‌ای تعریف می‌کنی و کسی نمی‌خندند، این جمله را بگو: « این لطیفه واسه این بود که یواشکی توی دلتون بخندید - که خوب خندیدید. » اگر میکروفون صدای وحشتناکی داد، به آن نگاه کن و بگو: « نمی‌فهمم، من امروز صبح دندان‌هایم رو مسواک زدم؛ واسه چی جیغ می‌زنی. » همه سخنرانان حرفه‌ای به چاله‌چوله‌هایی که ممکن است در حین حرف زدن در آن بیفتند فکر می‌کنند و بعد جمله‌های نجات‌دهنده خود را از بر می‌کنند. تو هم می‌توانی همین کار را بکنی.

در کتاب‌های استعاره و تشبیه جستجو کن تا بتوانی مکالمات روزمره خود را غنی کنی. به جای گفتن عبارت « خندان عین غنچه شکفته » از عبارتی مثل: « خوشحال مثل برنده یک شرط‌بندی » یا « خوشحال مثل بچه‌ای که برای بار اول بستنی قیفی خورده » استفاده کن. به جای عبارت « شجاع مثل شیر » بگو: « شجاع مثل یک ملوان تازه‌کار. »

جمله‌هایی را پیدا کن که تأثیر بصری دارد. به جای عبارتی کلیشه‌ای مثل: « این مسئله مثل روز روشن »، بگو: « عین ترافیک شب عید روشن » یا « عین سایه‌ات که به دنبالت می‌یاد روشن » شنونده‌هایت قطعاً می‌توانند ترافیک شب عید یا سایه‌هایی را که در خیابان تعقیبشان می‌کنند در ذهنشان تجسم کنند. سعی کن تشبیهات به موقعیت مورد نظرت بخورد. اگر در تاکسی نشسته‌ای، جمله‌ای مثل این می‌تواند تأثیری فوری داشته باشد: « همان قدر به فلان چیز مطمئنم، که مطمئنم عقربه تاکسی متر بالا می‌ره. »

آن‌ها را بخندان، بخندان، بخندان

شوخ طبعی، هر گفتگویی را غنا می‌بخشد. به لطیفه‌ای که می‌خواهی بگویی

خوب فکر کن و ببین به موقعیتی که در آن هستی می خورد یا نه. برای مثال اگر داری به جلسه‌ای در مورد بودجه می روی، در کتاب نقل قول‌ها به دنبال جمله‌هایی درباره پول بگرد. در یک جلسه مهم کاری، یک لطیفه ظریف به دیگران می فهماند که تو خیالت راحت است و اضطراب نداری.

یک بار، طی یک جلسه مالی خیلی فشرده و مهم، شنیدم که مدیر عامل رده بالایی گفت: «نگران نباشید؛ این شرکت اون قدر پول داره که تا سال‌ها سر پا بمونه - البته به شرطی که پول طلبکارامون رو بدیم.» او با این حرف تنش حاکم بر فضای جلسه را شکست و تحسین همه افراد حاضر را برانگیخت. بعدها من نقل قول مشابهی را در کتاب طنزی که متعلق به جکی میسون، کم‌دین معروف بود، دیدم. خوب چه فرقی دارد؟ چه آن مدیر این حرف را از خودش در آورده بود و چه از کتابی گرفته بود، در هر حال با گفتن این جمله در نظر دیگران یک گفتگوکننده خونسرد و باذکاوت به نظر آمد.

برندگان بزرگ که دوست دارند حرف‌هایشان در رسانه‌ها نقل قول شود، نیمه شب‌ها در رختخوابشان بیدار می‌مانند و سعی می‌کنند در میان کتاب‌ها، عبارت‌ها و جمله‌هایی را بیابند که رسانه‌ها فوراً آن‌ها را بیاورند. یک دامپزشک میشیگانی، به نام تیموتی، که در حوزه خودش آدم کله‌گنده‌ای بود، ولی کسانی که با دامپزشکی سر و کار نداشتند او را نمی‌شناختند، وقتی تصمیم گرفت یک جفت پا را به خروسی که پاهایش را در اثر سرمازدگی از دست داده بود پیوند بزند، تیر اول رسانه‌ها شد. چرا؟ چون او به این کارش گفت: «کاشت ران مرغ!»

نمی‌دانم که آیا ژین کالمنت، زن فرانسوی که آن زمان طبق آمار پیرترین آدم دنیا بود، در ۱۲۲ سالروز تولدش به دنبال شهرت بود یا نه، ولی با گفتن این جمله تیر درشت رسانه‌های دنیا شد: «من توی زندگی‌ام فقط یه چین داشتم که حالا روش نشستم.»

مارک ویکتور هانسن، بازیکن بزرگی در حوزه خودش (و البته ناشناخته برای دیگران)، وقتی برای کتابش که با همکاری جک کانفیلد نوشته بود، عنوان گیرا و جذاب «سوپ جوجه برای روح» را انتخاب کرد، در سرتاسر دنیا مشهور شد. او به من گفت که عنوان اولیه کتابش «۱۰۱ داستان قشنگ» بوده است. طولی نکشید که آثار دیگر او، «سوپ جوجه برای زنان»، «سوپ جوجه برای نوجوانان»، «سوپ جوجه برای مادران»، «سوپ جوجه برای شب عید»، به اضافه اشکال مختلف جلد شومیز، نوار کاست، نوار ویدئویی و تقویم، از این کتاب درآمد و فروش میلیونی کرد!

یک هشدار

هر چقدر هم که جمله‌های تو خوب باشد، اگر بجا استفاده نشود، مخرب است. خود من این نکته را به شیوه‌ای تلخ در طول دوران کار کردنم بر روی کشتی تفریحی یاد گرفتم. در سفری که به انگلستان داشتیم، تصمیم گرفتم که برای مسافرانم اشعار عاشقانه شاعران انگلیسی، الیزابت برت و رابرت براونینگ را بخوانم: «دانی چگونه دوست دارم؟/ بگذار برایت برشمارم» این یک شاهکار بزرگ بود. مسافران عاشق آن شدند و روزها درباره‌اش حرف زدند. روزی نبود که قدم روی عرشه بگذارم و مسافری به طرفم برنگردد و با شور و محبت برایم تکرار نکند: «دانی چگونه دوست دارم؟»

۳۱

تکنیک بدله‌گو باش

چه پشت تریبون جلوی هزار نفر ایستاده باشی و چه پشت منقل خود برای خانواده کباب درست می‌کنی، با استفاده از شیوه‌های یکسان می‌توانی دیگران را سرگرم کنی و آن‌ها را به وجد آوری.

کتاب‌های سخنرانان بزرگ را بخوان تا نقل‌قول‌های زیبا را گلچین کنی و مرواریدهای دانش و معرفت را از کتاب‌های طنز آن‌ها بیرون بکشی. چند تا لطیفه خوب پیدا کن تا هر از گاهی در موقعیت مناسب از آن‌ها استفاده کنی. اگر می‌خواهی که توی چشم بیایی، دنبال یک نقل‌قول جالب بگرد؛ به آن وزن و قافیه بده؛ آن را بامزه کن؛ آن را آب و تاب بده؛ و از همه مهم‌تر حواست باشد که بجا باشد و به شرایطی که در آن هستی، بخورد.

طبیعتاً من با دیدن چنین واکنشی از سوی مسافران حسابی باد کردم و واقعاً خیال کردم در خواندن شعر مهارت خاصی دارم. تصمیم گرفتم به مسافران سفر بعدی (که داشتند به جزایر کارائیب می‌رفتند و حتی از حوالی انگلستان هم رد نمی‌شدند)، با خواندن دلنشین اشعار انگلیسی‌ام جایزه بدهم. وای، نمی‌دانی چه افتضاحی به بار آمد! در بقیه سفر مسافران خودشان را از من پنهان می‌کردند. لابد در دل این شعر را می‌خواندند: «دانی چگونه مرا خسته کردی؟/ بگذار برایت برشمارم.»

چطور با پرهیز از « حسن تعبیر » خود را جزء بزرگان کنی؟

اگر وارد آسانسور پر از آدمی بشوی که همگی دارند به زبان مجارستانی حرف می‌زنند، متوجه نمی‌شوی آن‌ها مجارستانی هستند، مگر آنکه با زبان مجارستانی آشنا باشی، ولی درست لحظه‌ای که دهانت را باز کنی، آن‌ها می‌فهمند مجارستانی نیستی.

دربارهٔ برندگان بزرگ هم همین طور است. اگر حرف‌های چندین نفر از آن‌ها را بشنوی، ممکن است نفهمی آن‌ها گربه‌های بزرگی هستند، ولی به محض اینکه دهانت را باز کنی، آن‌ها می‌فهمند که تو گربهٔ بزرگی نیستی؛ مگر اینکه به زبان خاص آن‌ها حرف بزنی.

چه فرقی بین غرش کردن یک گربه‌سان بزرگ و میومیو کردن یک گربهٔ کوچولو هست؟

یکی از آشکارترین تفاوت‌ها « حسن تعبیر » است. برندگان بزرگ از به کار بردن کلمه‌های واقعی نمی‌ترسند. آن‌ها از استفاده کردن از کلمه « کاغذ توالت » وحشتی ندارند، اما آدم‌های معمولی پشت کلمه « دستمال دستشویی » پنهان می‌شوند. اگر کسی پولدار است، گربه‌های بزرگ رک و راست به او می‌گویند: « پولدار »، ولی گربه‌های کوچولو آن قدر از به زبان آوردن کلمه پول در جمع خجالت می‌کشند که به جای آن کلمه « توانگر » را استفاده می‌کنند. وقتی که گربه‌های کوچولو یک کلمه را با یک کلمه دیگر عوض می‌کنند یا به عبارت دیگر از حسن تعبیر استفاده می‌کنند، انگار دارند به‌طور غیرمستقیم می‌گویند که: « شماها از من به‌ترید. چون من در جمع آدم‌های مؤدبی هستم، پس باید مؤدب باشم و از کلمه‌های خوب استفاده کنم. »

عین کلمه‌ها را به زبان بیاور!

۳۲
تکنیک

پشت « حسن تعبیرها » قایم نشو! رک حرف بزن و بیخودی
لقمه را دور سرت نچرخان؛ برندگان بزرگ هرگز این کار را
نمی‌کنند.

با به خاطر داشتن این نکته، فقط کافی است چند دقیقه
به صحبت کسی گوش دهی؛ آن وقت بازیگران نقش اول را از
سیاهی لشکرها تشخیص می‌دهی.

چطور بدترین عادت کلامی دنیا را از سرت بیندازی؟

یک بار در مهمانی شام کوچولویی که رئیس یک
آژانس تبلیغاتی به نام لویی و همسرش لیلان
ترتیب داده بودند شرکت کردم. مهمانی با کوکتل
شروع شد. همه دربارهٔ مهمانی و پذیرایی گرم
میزبان صحبت می‌کردند: اینکه شام محشر بود. آخر
شب آبمیوه‌ی توی دست لویی روی بلوزش ریخت.
زن جوان زیبایی که نامزد کارگردان هنری
تازه‌کاری به نام باب بود، خنده‌ای کرد و گفت:
« خوابید ها؟ »

موج شوک‌آوری همهٔ میز را در بر گرفت. همه
خشکشان زد. لویی خسته بود. با این حال، اشاره
کردن به این مسئله (حتی به شوخی) مثل این
بود که زن جوان با بشقاب شامش شمعدان روی
میز را خرد کرده باشد.

یکی از مهمان‌ها فوراً گاف وحشتناک دختر را این طور ماست‌مالی کرد: « همه خوابیم. مگه با این همه غذایی که خوردیم کسی هست که سنگین نشده باشه! »

لویی با شنیدن این حرف به حرکتی که می‌خواست انجام دهد ادامه داد و بلوزش را تمیز کرد. و احساس ناراحتی همه از بین رفت؛ البته به جز باب. او می‌دانست حرف نامزدش که از روی قصد هم گفته نشده بود، یک نقطه سیاه (اگر نگوییم در کارنامه حرفه‌ایش)، حداقل در کارنامه زندگی‌اش بود.

یک نشانه قطعی دیگر کوچک بودن، « سر به سر دیگران » گذاشتن است. گربه‌های کوچولو می‌چرخند و به شکم طرف می‌زنند و می‌گویند: « چند ماهته؟ » یا به سر تاس طرف مقابلشان نگاه می‌کنند و می‌گویند: « عجب نورافکنی! » آن‌ها فکر می‌کنند خنده‌دار است که به قیمت ناراحتی دیگری لطیفه‌ای بگویی.

۳۳ تکنیک

دیگران را دست نینداز!

دست انداختن آدم‌ها یکی از ویژگی‌های مشخص آدم‌های حقیر است. خوشی و شادی حاصل از گفتن لطیفه‌ای بی‌منظور درباره یک آدم دیگر ممکن است خنده بی‌ارزشی را بر لب‌هایت بیاورد، ولی برندگان بزرگ با دیدن این کار تو را برای همیشه کنار می‌گذارند. چرا؟ چون تو سرت را به سقف شیشه‌ای کوبیده‌ای که آن‌ها برای اینکه گربه‌های کوچولو سر راهشان قرار نگیرند، ساخته‌اند.

هرگز، هرگز، کسی را دست نینداز و مسخره دست خود نکن. چون مطمئناً تقاضش را پس می‌دهی.

چطور خبر بدی را به کسی بدهی؟
(و همچنان در نظرش آدمی
دوست‌داشتنی باقی بمانی)

در مصر باستان، اگر پیغام‌رسان خبر خوشی را به قصر می‌آورد، مثل یک شاهزاده از او استقبال می‌شد، ولی اگر پیغام‌رسان خسته بدشانس حامل خبر بدی برای فرعون بود، سرش از تنش جدا می‌شد.

هاله‌ای از آن حال و هوا گفتگوهای عصر ما را هم در بر گرفته است. یک بار من و یکی از دوستانم تعدادی ساندویچ مربا درست کردیم تا برویم بیرون و با هم بخوریم. همین طور که سبد پیک‌نیک به دست داشتیم با خوشحالی از در خارج می‌شدیم، همسایه‌ای لیخند به لب از توی ایوانش نگاهی به آسمان کرد و گفت: «رفیق، روز خوبی برای پیک‌نیک رفتن نیست.

هواشناسی گفته قراره بارون بیاد. « دلم می‌خواست صورتش را توی مربا فرو کنم، نه به خاطر گزارش غم‌انگیزش درباره هوا، بلکه به خاطر آن لبخندش.

چند ماه قبل، داشتم می‌دویدم تا به اتوبوس مورد نظرم برسم. همین طور که داشتم کیف پولم را در می‌آوردم، مسئول بلیت‌فروشی با پوزخندی گفت: « اتوبوس پنج دقیقه پیش رفت. » با دیدن آن لبخند مسخره دلم می‌خواست سرش را از تنش جدا کنم!

گفتن خبر بد نیست که باعث عصبانی شدن کسی می‌شود؛ بلکه لحن سرد و فاقد همدردی گوینده خبر است که باعث ناراحتی فرد می‌شود. هر آدمی هر از گاهی باید خبر بدی را به کسی بدهد؛ و برندگان حرفه‌ای این کار را به روش مناسبی انجام می‌دهند. دکتري که می‌خواهد به مریضش بگوید باید تحت عمل جراحی قرار بگیرد، این حرف را با دلسوزی به او می‌زند. رئیسی که می‌خواهد به متقاضی کاری بگوید شغل مورد نظرش را به دست نیاورده است، با رفتاری همدردانه این کار را می‌کند. مسئولان شرکت هواپیمایی که بعد از سقوط مرگبار هواپیمای متعلق به شرکتشان با خویشاوندان قربانیان روبرو می‌شوند، با اندوه به آن‌ها تسلیت می‌گویند. برندگان بزرگ می‌دانند که وقتی خبر بدی را می‌دهند، باید با شنونده آن خبر همدردی کنند.

متأسفانه بسیاری از آدم‌ها از این حساسیت آگاه نیستند. تا حالا شده وقتی که خسته از یک پرواز طولانی به هتل می‌رسی، کارمند پذیرش با خنده به تو بگوید که اتاق آماده نیست؟ تا حالا شده هوس کباب بکنی و به رستوران بروی و گارسون با خوشحالی و خنده به تو بگوید که همین چند لحظه پیش آخرین پرس کوبیده را به مشتری داده است؟ شده وقتی برای آخر هفته به پول نیاز داری، به بانک مراجعه کنی و کارمند با روی شاد به تو بگوید که نمی‌توانی از حساب پول برداشت کنی؟ در چنین مواقعی، تو به

عنوان مهمان، صاحب سپرده و مشتری رستوران دلت می خواهد صاف مشتی را حواله آن لبخند بی احساس طرف مقابلت کنی.

۳۴

تکنیک

به حال و روز طرف مقابلت توجه کن

فوتبالیستی که زیاد پاس اشتباه بدهد، نود دقیقه به بازی گرفته نمی شود. به همین خاطر یک بازیکن حرفه ای همیشه در ذهنش اول دریافت کننده را می بیند و بعد توپ را به سمت او می اندازد. قبل از دادن هر خبری شنونده آن خبر را در نظر بگیر، بعد با توجه به نوع خبر، آن را با لبخند یا آه یا هق هق به او بگو. خبرت را بر اساس احساس خودت درباره آن به طرف مقابل نده، بلکه به وضعیت شنونده آن خبر دقت کن!

اگر همسایه ام با همدردی خبر طوفان قریب الوقوع را به من داده بود، از هشدارش ممنون هم می شدم. اگر مسئول بلیت فروشی با همدردی به من گفته بود که اتوبوس رفته است، احتمالاً می گفتم: « باشه، مشکلی نیست. صبر می کنم اتوبوس بعدی بیاد. » وقتی برندگان بزرگ حامل خبر بدی برای کسی هستند، با دلسوزی و همدردی آن خبر را به طرفشان می دهند. برندگان بزرگ می دانند چطور خبر بدی را به دیگران بدهند. همچنین می دانند کی خبری را اصلاً به کسی ندهند، حتی اگر تحت فشار بقیه باشند. بگذار در فصل بعد به این مسئله بپردازیم.

چطور وقتی دلت نمی‌خواهد جواب
 بدهی، به سؤال طرف مقابلت
 پاسخ بدهی؟ (و آن خرمگس
 معرکه را خفه کنی)

یکی از موکل‌های من به نام باربارا که در صنعت
 مبلمان است، اخیراً از همسرش فرانک که شریک
 کاری‌اش هم بود و یک غول بزرگ در صنعت
 مبلمان محسوب می‌شد جدا شده بود. جریان
 طلاق آن‌ها خیلی طولانی و عذاب‌آور بود. آن‌ها
 در نهایت تصمیم گرفتند رابطه زناشویی خود را
 تمام کنند، ولی به همکاری حرفه‌ای خود ادامه
 بدهند.

مدت کوتاهی بعد از طلاق آن‌ها، من و باربارا
 در همایشی مربوط به صنعت مبلمان شرکت
 کردیم. از آنجایی که هم او و هم فرانک هر دو
 مورد علاقه آدم‌های هم‌حرفه خودشان بودند، بقیه

کنجکاو بودند بدانند چه اتفاقی بین آن‌ها افتاده است و طلاق آن‌ها چه تأثیری روی شرکتشان داشته است. البته هیچ کس جرئت نمی‌کرد مستقیم این سؤال را از باربارا بپرسد و او هم هیچ اشاره‌ای به این موضوع نمی‌کرد.

سر میز شام من در کنار باربارا نشسته بودم. یکی از همکارانش که داشت از کنجکاو می‌مرد، دیگر نتوانست جلوی خودش را بگیرد و موقع صرف دسر به سمت باربارا خم شد و آهسته پرسید: «باربارا، بین تو و فرانک چه اتفاقی افتاد؟»

باربارا بدون آنکه از آن سؤال گستاخانه پریشان شود، قاشقی از دسرش را برداشت و همین طور که داشت آن را به طرف دهانش می‌برد گفت: «ما از هم جدا شدیم، ولی شرکت همچنان به کارش ادامه می‌دهد.»

آن زن که از آن جواب قانع نشده بود، پافشاری بیشتری کرد: «یعنی هنوز با هم کار می‌کنین؟»

باربارا مقدار دیگری از دسرش را برداشت و با همان لحن قبلی تکرار کرد: «ما از هم جدا شدیم، ولی شرکت همچنان به کارش ادامه می‌دهد.»

مفتش ناکام به این آسانی‌ها دست‌بردار نبود: «هر دوتایی تون با هم توی شرکت کار می‌کنین؟»

باربارا بدون آنکه به نظر برسد یک ذره هم از اصرار آزاردهنده‌ او ناراحت شده باشد، آخرین قاشق دسرش را از توی بشقابش برداشت، لبخندی زد و مستقیم به او نگاه کرد و با همان لحن قبلی گفت: «ما از هم جدا شدیم، ولی شرکت همچنان به کارش ادامه می‌دهد.»

این حرف دیگر او را خفه کرد! باربارا با استفاده از تکنیک «سیدی خش‌دار» مدال قهرمانی خودش را نشان داد؛ تکنیکی که بهترین راه برای متوقف کردن یک بازجویی ناخوشایند است.

۳۵

تکنیک

سی دی خش دار

وقتی کسی اصرار دارد دربارهٔ موضوعی که دوست نداری درباره‌اش حرف بزنی از تو سؤال و جواب کند، صرفاً پاسخ اول خودت را تکرار کن. دقیقاً همان کلمه‌ها را با همان لحن به زبان بیاور. معمولاً وقتی طرف مقابلت عین همان جواب را دوباره از تو بشنود، ساکت می‌شود. اگر مفتش گستاخ مثل کنه به تو چسبیده، مطمئن باش تکرار دوبارهٔ پاسخت او را از تو می‌کند!

چطور با یک آدم مشهور حرف بزنی؟

فرض کن تازه در یک رستوران خوب، سر میز غذا نشسته‌ای. نگاهی به میز آن طرفی می‌اندازی ... و حدس بزنی چه کسی را می‌بینی؟ با خودت می‌گویی: «واقعاً خودش؟ یعنی ممکنه؟ نه، لابد یکی دیگه‌س که شبیه اونه. نه نیست! واقعاً خود ... خود وودی آلنه! (به جای وودی آلن اسم هر آدم مشهور دیگری را بگذار: ستاره سینما؛ سیاستمدار مشهور؛ خبرنگار جنجالی؛ رئیس که مالک شرکتی است که مالک شرکت پوست)؛ آن گوشت و خون و پوست واقعی حقیقتاً یکی، دو متر آن طرف‌تر از تو نشسته است. چه کار باید بکنی؟

هیچ کاری! آدم‌هایی که برای خودشان کسی هستند، از سر و کول ستاره‌ها بالا نمی‌روند. بگذار آن چهره تابناک برای لحظه کوتاهی از گمنامی‌اش

لذت ببرد. اگر او به سمت تو نگاهی انداخت، لبخند بزنی و سری تکان بده. بعد نگاهت را به سوی مصاحب سر میزت برگردان. اگر احساسات را در کنترل خودت بگیری، در نظر شریک شامت آدم به مراتب خونسردتری می آیی.

حالا آمدیم و نتوانستی در مقابل وسوسه این شانسی که یک بار در عمرت در خانهات را زده است، مقاومت کنی. با تمام وجود دلت می خواهد جلو بروی و دست فوق ستاره را بفشاری و بگویی که خیلی دوستش داری. در اینجا به تو نشان می دهیم که چطور آبرومندانه این کار را انجام بدهی. صبر کن تا وقتی که خودت یا آن چهره تابناک بخواهید از رستوران خارج شوید. بعد از اینکه پولش را پرداخت کرد، تو که مسلماً قصد نداری وقت زیادی از او بگیری، می توانی خود را به او نزدیک کنی. و چیزی مثل این بگویی: «سلام، آقای آلن، فقط می خواستم بگم که فیلم های فوق العاده شما در طول سال های زندگی ام لذت زیادی به من دادند.»

متوجه نکته ظریفی که اینجا هست شدی؟ تو به هیچ عنوان از کار او تعریف نمی کنی، چون ممکن است او با خودش بگوید: «اصلاً تو کی هستی که بخواهی قضاوت کنی من فیلمساز خوبی هستم یا نیستم.» فقط می توانی درباره خودت صحبت کنی و برای این کار به او می گویی که فیلم هایش چقدر به تو لذت داده اند.

اگر این فردی که سرنوشت سر راحت قرار داده است تا او را غرق در ستایش خود کنی، رئیس رئیس است، باز هم همین کار را بکن. نگو: «بیل (یا آقای گیتز)، شما واقعاً شرکت فوق العاده ای رو اداره می کنین ...»

او با خود فکر می کند: «اصلاً تو کی هستی که بخواهی در مورد من قضاوت کنی؟» در عوض بگو چقدر مفتخری که برای او کار می کنی. و البته کاملاً روشن است الان زمانش نیست که از پیشرفت های پیچیده در ویرایش تصویر در عکاسی دیجیتال حرف بزنی ... بعد از این کار، بگذار زبان بدنت به

وودی آلن یا هر فوق ستاره دیگری که بعد از شنیدن حرف‌هایت می‌خواهد برود، بفهماند که از مصاحبت با او خوشحال شده‌ای و دیگر مزاحم وقتش نمی‌شوی. با این حال، اگر فوق ستاره مجذوب تو شد (و یا آن قدر سرخوش است که تصمیم گرفته امشب با مردم قاطی شود) دیگر شرط و شروطی در کار نیست! برو خوش باش! البته تا وقتی که اولین اشاره زبان بدن او بگوید که دیگر می‌خواهد گفتگو را تمام کنی.

برحسب اتفاق اگر کسی همراه فوق ستاره است و صحبت‌های شما بیشتر از چند ثانیه شد، چند کلمه‌ای هم با آن فرد صحبت کن. یادت باشد افرادی که همراه آدم‌های سرشناس هستند، خودشان هم سری در میان سرها دارند و آدم‌های کوچکی نیستند.

یکی از دوستانم به نام فلیشیا که یک وکیل دادگستری خبره است، با یک مجری تلویزیونی به نام تام ازدواج کرده است. از آنجایی که تام در تلویزیون کار می‌کند، هر جا که می‌روند، مردم او را می‌شناسند. آن‌ها او را دوره می‌کنند، ولی هیچ توجهی به فلیشیا نشان نمی‌دهند. فلیشیا به من می‌گوید این مسئله خیلی ناراحتش می‌کند؛ حتی برای خود تام هم همین طور است. هر بار که به مهمانی می‌روند، مردم فقط به تام ابراز احساسات می‌کنند و از حرفه جذاب فلیشیا حتی یک کلمه هم صحبت نمی‌شود. او و تام عاشق غذا خوردن در رستوران بودند، ولی حالا شب‌ها خودشان را در منزلشان قایم می‌کنند. چرا؟ چون نمی‌توانند مزاحمت‌های هواداران بیش از حد ذوق‌زده تام را تحمل کنند.

من عاشق کارهای قبلی شما هستم!

یک نکته ظریف دیگر: احتمالاً جناب فوق ستاره بیشتر حواسش به فیلم آخرش است، آقای سیاستمدار به انتخابات اخیرش، غول تجاری به آخرین موفقیت بزرگ کاری‌اش و نویسنده به آخرین رمانش و الی آخر. بنابراین

وقتی که داری درباره کار ستاره فیلم، سیاستمدار، غول تجاری یا یک نویسنده حرف می‌زنی، سعی کن درباره جدیدترین کارش یا آن کاری که در حال حاضر در حال انجامش است حرف بزنی. اینکه مثلاً برگردی و به وودی آلن بگویی که عاشق فیلم «خاطرات خیالی» که در سال ۱۹۸۰ ساخته است هستی، تو را در نظر او عزیز نمی‌کند، چون او با خودش فکر می‌کند: «پس آن همه فیلم‌های فوق‌العاده دیگری که بعد از آن فیلم ساختم چطور؟» تا حد امکان به زمان حال ... یا به نزدیک‌ترین زمان گذشته بچسب!

۳۶ تکنیک آدم‌هایی که برای خودشان کسی هستند، از سر و کول دیگران بالا نمی‌روند

افرادی که در حوزه خودشان آدم‌های خیلی مهمی هستند، از سر و کول آدم‌های مشهور بالا نمی‌روند. با این حال، اگر فرصتی دست داد تا با یکی از این آدم‌های مشهور حرف بزنی، سعی نکن از کارش تعریف کنی؛ فقط بگو که چقدر آن کار به تو آگاهی و لذت داده است. اگر می‌خواهی از یکی از کارهای فوق ستاره اسم ببری، حواست باشد که جدیدترین کار او باشد، نه خاطره‌ای که در دفتر ذهن او زرد شده باشد.

اگر ملکه زنبورها زنبور نری در کنار خودش دارد، راهی پیدا کن تا او را هم وارد گفتگویتان کنی.

آخرین وصیت من درباره برخورد با آدم‌های مشهور: فرض کن آن‌قدر خوش‌شانس بوده‌ای که یکی از این آدم‌های مشهور در مهمانی تو باشد. تنها به صرف اینکه می‌خواهی مقداری از نور ستاره‌ات بر مهمانی‌ات بتابد، به

سراغ او نرو و از آن مجری تلویزیونی نخواه که « یکی، دو کلمه حرف بزند »؛ از خواننده نخواه که « یک دهن آواز بخواند. » شاید از نظر خودمان مطرح کردن چنین درخواستی اشکالی نداشته باشد، چون فکر می‌کنیم انجام این کارها برای آن‌ها مثل آب خوردن است، ولی باور کن برای آن‌ها زحمت دارد! تو معمولاً از مهمانت که حسابدار است نمی‌خواهی به دفتر حساب و کتاب‌هایت نگاهی بیندازد؛ یا از مهمان دندانپزشکت نمی‌خواهی که به دندان آسیاب سومت نگاه کند. بنابراین بگذار شخص عالی‌مقام سرشناست غذایش را بخورد؛ بگذار آن چهره تابناک بخندد؛ افراد مشهور هم آدم هستند و دلشان می‌خواهد از اوقاتشان لذت ببرند.

چطور کاری کنی که بقیه بخواهند
از تو تشکر کنند؟

برای حسن ختام این بخش، یک تکنیک کوچولوی ساده و خوشایند را به تو یاد می‌دهم که نه تنها باعث می‌شود دیگران بفهمند تو یک گفتگوکننده ماهر هستی، بلکه تشویق می‌شوند کارهای خوب برایت انجام دهند یا از تو تعریف کنند یا با تو کار کنند یا تو را دوست داشته باشند. این تکنیک خیلی مختصر، خیلی شیرین و خیلی ساده است و می‌توانی آن را برای هر آدمی که در زندگی‌ات هست استفاده کنی. وقتی که این تکنیک کاملاً ملکه ذهن‌ت شد، می‌بینی هر روز آن را انجام می‌دهی.

هیچ وقت یک « تشکر » خشک و خالی تحویل شنونده‌ات نده. همیشه آن را تبدیل کن به: « ممنونم به خاطر ... » آدم‌ها اغلب آن قدر از

عبارت خشک و خالی « ممنونم » استفاده می کنند که دیگر حتی به زحمت آن را می شنوی. وقتی که روزنامه صبح را می خریم، یک « ممنونم » خشک و خالی به فروشنده که بقیه پولمان را پس می دهد، می گوییم. آیا این همان « ممنونی » است که به یک مشتری باارزش که خرید بزرگی از فروشگاهت کرده است می گویی؟ یا به عزیزی که شام خوشمزه ای برایت پخته است؟ در موقعیت مناسب، همراه با عبارت « ممنونم » خود، دلیل تشکرت را هم ذکر کن:

« ممنونم به خاطر اینکه اومدی. »

« ممنونم که درک می کنی. »

« ممنونم که صبر کردی. »

« ممنونم که این قدر خرید کردید. »

« ممنون که این قدر محبت داری. »

اغلب وقتی که از هواپیما پیاده می شوم، کاپیتان و افسر ارشد کنار در ایستاده اند و با مسافران خداحافظی می کند. من می گویم: « ممنونم که ما را به مقصد رساندید. » شاید این حرفم از نظر تو دیگر زیادی خودشیروینی باشد، ولی تأثیرش فوق العاده است. آن ها گوی سبقت را از هم می گیرند تا تشکر خود را به من ابراز کنند: « ممنون که با ما پرواز کردید. »

۳۷

تکنیک

تشکر خشک و خالی، هرگز!

هرگز عبارت « ممنونم » را خشک و خالی به کار نبر. برای هر

چیزی که می خواهی تشکر کنی، دلیلش را هم بگو.

ممنونم که این بخش از کتاب را خواندی. حالا بیا به سراغ یک چالش

دیگر برویم، اینکه: چطور عالمانه با هر کسی صحبت کنی - از حسابدارها گرفته تا راهبه های زن. (هر چند هم که هیچ نقطه مشترکی با آن ها نداشته باشی)

بخش چهارم

چطور در هر جمعی یک

«خودی» باشی؟

آنها دارند از چی حرف می زنند؟

connect

تا حالا در چنین وضعیتی گیر کرده‌ای؟ همه آدم‌های توی مهمانی دارند حرف‌های بی‌سر و تهی می‌زنند که تو هیچ از آن سر در نمی‌آوری. همه دارند دربارهٔ دفاتر محاسباتی ناقص، محدوده نقشه‌ها یا بازار کتاب حرف می‌زنند و تو اصلاً نمی‌دانی که آن‌ها دارند از چی حرف می‌زنند. دلیلش هم این است که همه آدم‌های توی آن مهمانی حسابدار، معمار یا ناشر هستند - و تو نیستی.

بنابراین تو با لبخندی کمرنگ در گوشه‌ای ایستاده‌ای و دهانت را باز نمی‌کنی چون می‌ترسی اگر این کار را بکنی، حرف اشتباهی از دهانت بیرون بیاید. داری دیوانه می‌شوی. حس می‌کنی همه دارند به تو پوزخند می‌زنند. بنابراین در سکوت خودت را می‌خوری و عذاب می‌کشی.

در دوران دبیرستان، من از سندرم « غیرخودی ساکت » که خیلی‌ها هم به آن دچار هستند (مخصوصاً در کنار آقایان) رنج می‌بردم. تنها چیزی که پسرها می‌خواستند درباره‌اش حرف بزنند، اتومبیل بود و من هم هیچ چیزی از اتومبیل نمی‌دانستم.

بعد در یک روز سرنوشت‌ساز، مامانم هدیه‌ای به خانه آورد که باعث شد از یک نوجوان خجالتی به آدمی اهل معاشرت و اجتماعی تبدیل بشوم. این کتاب دربارهٔ تمام مدل‌های اتومبیل بود که در بازار وجود داشت و تمام تفاوت‌های آن‌ها را توضیح داده بود. با یک بار خواندن این کتاب در انواع و اقسام مدل‌های ماشین استاد شدم. دیگر وقتی پسرها کلمه‌هایی مثل *کاربوراتور*، *آلترناتور*، *میل سوپاپ* یا چند *راه خروجی* را به زبان می‌آوردند، خشم نمی‌زد. لازم نبود تمام کتاب را خط به خط یاد بگیرم. فقط باید آن قدر می‌دانستم که بتوانم سؤال‌های مناسبی بپرسم و با آن‌ها حرف بزنم. وقتی که یاد گرفتم با پسرها دربارهٔ « اتومبیل » حرف بزنم، زندگی اجتماعی من برای همیشه عوض شد.

برگردیم به زمان حال. ما دخترها و پسرهای بزرگسال هم موضوعات مورد علاقه‌ای داریم که معمولاً مربوط به کار یا علائقمان است. وقتی با آدم‌هایی هستیم که در حوزهٔ ما کار می‌کنند و علائق مشترکی با ما دارند، مثل بلبل حرف می‌زنیم (حتی مهندس‌ها هم که اغلب اوقات گربه‌زبانان را خورده، وقتی به هم می‌رسند، راجع به *توربین‌های روغنی* و *پروژه‌های مختلف* با هم حرف می‌زنند). از نظر آدم‌های غیرخودی که بیرون گود ایستاده‌اند، حرف‌های ما بی‌سر و ته هستند، ولی خود ما دقیقاً می‌دانیم که داریم دربارهٔ چی حرف می‌زنیم.

از این می‌ترسی که یک وقت خودت را که هیچ علاقه‌ای به بازی اسکواش نداری، در میان جمعی از بازیکنان این رشته ببینی که دارند از *ضربهٔ قوسی* و این جور اصطلاحات فنی حرف می‌زنند؟ وحشت نکن! تنها

چیزی که در چنین شرایطی به آن نیاز داری، چند تا تکنیک است که من در ادامه این فصل آن‌ها را به تو یاد می‌دهم.

درست مثل ماهیگیرها که کرمی را سر قلاب می‌زنند تا ماهی‌ها را با آن صید کنند، تو هم باید سؤال‌های مناسبی بپرسی تا دیگران با جواب دادن به آن زبانشان باز شود. شعار دیل کارنگی این بود: «علاقه خالصانه کلید گشایش قلب‌هاست»، ولی در این دوره و زمانه علاقه خالصانه کافی نیست. باید در مورد حوزه هم‌صحبت خود اطلاعات کافی داشته باشی تا بتوانی با پرسیدن سؤال‌هایی مربوط به آن او را به حرف بیاوری. سؤال‌هایت باید معلوماتت را منعکس کنند تا دیگران احساس کنند ارزشش را داری که با تو حرف بزنند.

در این فصل تکنیک‌هایی را بررسی می‌کنیم که به کار گرفتن آن‌ها باعث می‌شود دیگران مثل یک «خودی» با تو حرف بزنند.

چطور یک زن یا مرد امروزی به نظر بیایی؟

هر وقت که دوستانم به زادگاه من در نیویورک
سیتی سر می‌زنند، من به آن‌ها هشدار می‌دهم:
«هیچ وقت از آدم‌های توی مترو آدرس نپرسین.»
آن‌ها وحشت‌زده می‌پرسند: «یعنی کتک‌مون
می‌زنن؟»

«نه، واسه اینکه هیچ وقت به جایی که
می‌خواهید نمی‌رسید! بیشتر مسافرهای دائمی
مترو فقط دو تا چیز دربارهٔ مترو می‌دونن. اینکه
کجا سوار بشن و کجا پیاده بشن. دیگه از بقیهٔ
ایستگاه‌ها خبر ندارند.» بسیاری از آدم‌ها هم
وقتی پای سرگرمی‌ها و علائق به میان می‌آید،
همین طور هستند. آن‌ها سرگرمی‌های خود را
می‌شناسند، ولی سرگرمی‌های دیگران برایشان
مثل ایستگاه‌های ناآشنای متروست.

ریتا، دوست مجرد من (که امیدوارم هنوز مجرد نمانده باشد)، عاشق بولینگ است. هر شب چهارشنبه او و دوستانش چنان غوغایی سر بولینگ برپا می‌کنند که نگو و نپرس. او مدام سر امتیازها و میانگین‌ها و بازی خوبش با بقیه بحث می‌کند. والتر، دوست دیگر مجردم، عاشق موج‌سواری است. او یکریز دربارهٔ رودخانه‌هایی که درنور دیده، ساز و برگ‌هایی که با خودش برده، اینکه چه کلاس سرعتی را ترجیح می‌دهد، با دوستان پارونش حرف می‌زند. یک بار پیش خودم فکر کردم شاید این دو تا دوست مجرد من به درد هم بخورند. برای همین والتر پارون را به ریتای بولینگ‌باز معرفی کردم و از علائق مخصوص هر کدام از آن‌ها صحبت کردم.

والتر گفت: « شما بولینگ کار می‌کنین؟ »

ریتا با شرم و حیا گفت: « آره. » و منتظر ماند تا والتر سؤال‌های بیشتری دربارهٔ بولینگ از او بپرسد. والتر اما ساکت بود.

ریتا در حالی که سعی می‌کرد حالت سرخوردگی‌اش را پنهان کند، گفت: « لیل به من گفته که شما موج‌سواری می‌کنین. »

والتر با غرور لبخند زد و به انتظار نشست تا ریتا سؤال‌های دوستانهٔ بیشتری دربارهٔ موج‌سواری از او بپرسد، اما بهترین چیزی که ریتا توانست بگوید این بود: « حتماً خیلی هیجان‌آوره. راستی خطرناک نیست؟ »

والتر با لحن همدردانه‌ای به سؤال او که به‌خوبی نشان می‌داد ریتا توی باغ نیست این طور جواب داد: « نه، خطرناک نیست. » بعد گفتگو همانجا متوقف شد!

یادم می‌آید در طول آن سکوت کرکننده به این فکر می‌کردم که اگر ریتا تنها یک بار در رودخانه‌ای موج‌سواری کرده بود و اگر والتر فقط یک بار بولینگ بازی کرده بود، حالا زندگی‌شان خیلی با چیزی که هست متفاوت بود. گفتگوی بینشان ادامه می‌یافت و کی می‌داند که چه چیز دیگری بینشان شکوفا می‌شد.

برو بادبادک هوا کن!

تکنیک « قاطی‌درمانی » راه نجاتی است برای چنین برخوردهای ناامیدکننده. این تکنیک تو را تبدیل به یک زن یا مرد مدرن می‌کند که می‌تواند دربارهٔ انواع و اقسام سرگرمی‌ها و علائق حرف بزند.

« قاطی‌درمانی » در حقیقت زیر و رو کردن زندگی و شرکت کردن در فعالیتی است که قبلاً هرگز به انجام دادن آن فکر نکرده‌ای. هر چهار هفته یک بار، آخر هفته، کاری را انجام بده که کاملاً با برنامهٔ معمول زندگی‌ات متفاوت باشد. اگر آخر هفته‌ها معمولاً تنیس بازی می‌کنی، این هفته برو هاکی. معمولاً هاکی می‌روی؟ این آخر هفته برو تنیس یاد بگیر. بولینگ بازی می‌کنی؟ بگذار این بار دوستانت این کار را انجام دهند. تو به جایش برو موج‌سواری. تصمیم داشتی مثل آخر هفته‌های پیشین کمی موج‌سواری کنی؟ فراموشش کن! برو بولینگ. به یک نمایشگاه تمبر برو؛ به یک جلسهٔ سخنرانی دربارهٔ شطرنج برو؛ با بالون پرواز کن؛ برو به تماشای پرنده‌ها؛ برو استخر؛ برو کایاک‌سواری؛ برو بادبادک هوا کن ... چرا؟ چون این کارها غذای لازم برای گفتگوهای تو را تا آخر عمرت فراهم می‌کنند. از آن هفته به بعد، با تمام هاکی‌بازها، جمع‌کنندگان تمبر، شطرنج‌بازها، علاقه‌مندان به پرندگان، بیلیاردبازها، کایاک‌ران‌ها و بادبادک‌بازهایی که در زندگی‌ات با آن‌ها آشنا می‌شوی، احساس « خودمانی » بودن خواهی کرد - آن‌ها هم تنها با یک بار انجام دادن کاری که آن‌ها انجام می‌دهند!

اگر یک کاغذ تورنسل برداری و کاملاً در اسید فرو ببری، کاغذ صورتی می‌شود. اگر یک کاغذ تورنسل دیگر برداری و آن را تنها در یک قطرهٔ اسیدی که روی شیشه‌ای ریخته‌ای بزنی، باز هم نوک کاغذ تورنسل صورتی می‌شود. همین را مقایسه کن با انجام کاری برای یک بار. یک « نمونه » می‌تواند هشتاد درصد از حرف‌هایی را که بین آدم‌های آن حوزهٔ خاص رد و بدل می‌شود به تو بگوید. سؤال‌هایی را که خودی‌ها از هم می‌پرسند یاد می‌گیری. اصطلاحات

درست را به کار می‌بری و هرگز وقتی که موضوع تفریحات فوق برنامه پیش آمد (که حتماً هم پیش می‌آید) احساس سردرگمی نخواهی کرد.

زبان غواصی را می‌دانی؟

من یک غواص حرفه‌ای نیستم. با این حال، شش سال پیش در جایی تابلویی را دیدم که روی آن نوشته شده بود: « غواصی بی خطر: ۲۵ دلار. نیاز به هیچ تجربه قبلی نیست. » من در عرض سه ساعت بهترین کلاس فشرده غواصی دنیا را گذراندم.

اول یک درس کوتاه در استخر یاد گرفتم. بعد همین طور که داشتم سعی می‌کردم در زیر فشار مخزن اکسیژن سوپاپ، متعادل‌کننده شناوری و کمربند وزنه‌ای صاف بایستم، از توی قایق غواصی درون آب پریدم. بعد از بیرون آمدن از آب، در حالی که روی قایقی که داشت تکان تکان می‌خورد نشسته بودم و ماسکم را نوازش می‌کردم، به حرف‌های غواصان حرفه‌ای گوش دادم.

کجا گواهی‌ات را گرفتی؟

کجا غواصی کرده‌ای؟

لاشه را بیشتر دوست داری یا صخره دریایی؟

تا حالا غواص شب بوده‌ای؟

عکاسی زیرآبی هم انجام می‌دی؟

طولانی‌ترین مدتی که زیر آب بودی چقدر بوده؟

تا حالا جین غواصی دچار کیسون شدی؟

چرا این کلمه‌ها را ایرانی‌ک کردم؟ چون اینها زبان صنف غواصی است.

تا به امروز هر وقت که با غواصی روبرو می‌شوم، سؤال‌های مناسبی برای پرسیدن و موضوعات خوبی برای بحث کردن درباره آن‌ها دارم. در ضمن می‌دانم چه حرف‌هایی را نباید بزنم (مثل اینکه بگویم چقدر غذاهای دریایی

را دوست دارم ... این حرف مثل این است که به یک عاشق گربه بگویی چقدر از گوشت نرم بریانی بچه گربه خوشش می‌آید! حالا دیگر می‌توانم از دوستان غواصم بپرسم در کجاها غواصی کرده‌اند، در کازومل، کایمان، کانکون. بعد، اگر بخواهم واقعاً خودی نشان بدهم، می‌پرسم تا حالا در تروک لاگون، صخره‌گریت بریر در استرالیا یا در دریای سرخ بوده‌اند یا نه. حالا دیگر تمام واژه‌های غواصی که مرا در جمع غواصان تبدیل به یک آدم «خودی» می‌کند، به راحتی روی زبانم می‌چرخد.

قبل از پشت سر گذاشتن تجربه «قاطی‌درمانی‌ام»، به لاشه‌های کشتی و صخره‌های دریایی که خیلی برای غواصان عزیز است، می‌گفتم «کشتی غرق شده» و «مرجان». البته اینها کلمه‌های قابل فهمی بودند، ولی واژه‌های زبان غواصی نبودند. آن‌ها کلمه‌هایی نبودند که مرا وارد جمع غواصان کند و باعث شود آن‌ها مرا از خودشان بدانند. شاید اگر این تجربه را پشت سر نگذاشته بودم، در ملاقات با یک غواص می‌پرسیدم: «ا ... غواصی؟ باید خیلی جالب باشه. راستی از کوسه‌ها نمی‌ترسین؟» این جور سؤال‌ها راه مناسبی برای نزدیک شدن به یک غواص نیست.

۳۸

تکنیک قاطی‌درمانی

هر ماه یک بار زندگی‌ات را زیر و رو کن. کاری را انجام بده که هرگز به فکرش هم نمی‌رسیده‌ای روزی آن را انجام دهی. در یک مسابقه ورزشی شرکت کن، به یک نمایشگاه برو، به یک جلسه سخنرانی برو و به موضوعی که کاملاً با حوزه تو متفاوت است گوش بده. صرف یک بار تجربه کردن یک حوزه، باعث می‌شود هشتاد درصد از واژگان خاص آن را یاد بگیری و در موقع مناسب از آن‌ها استفاده کنی.

به این قضیه فکر کن: فرض کن در یک مهمانی شام گفتگو به سمت غواصی کشیده شود. کافی است تو یک بار در عمرت تجربه غواصی را پشت سر گذاشته باشی، آن وقت می‌توانی از هم صحبت خود بپرسی آیا غواصی در شب را دوست دارد یا نه، آیا دوست دارد در لاشه‌ها غواصی کند یا روی صخره‌های دریایی. (وقتی به او بگویی عمیق‌ترین عمقی که در آن شنا کرده‌ای، وان حمام خانه‌ات بوده است، هرگز باور نخواهد کرد!)

اگر گفتگو به سمت سرگرمی مورد علاقه تو، یعنی تنیس یا هنرهای رزمی یا شطرنج یا جمع کردن سکه و یا حتی تماشای پرنده‌ها کشیده شد، می‌توانی با اعتماد به نفس به حرف‌هایت ادامه دهی. چون در این مورد حرف برای گفتن زیاد داری. آن‌ها در دل خواهند گفت: بابا، عجب پسری! عجب دختری!

چطور در نظر مخاطبت آدمی بیایی
که همه چم و خم شغل یا سرگرمی
او را می شناسد؟

دشوارتر از حرف زدن درباره سرگرمی های یک فرد، حرف زدن درباره شغل اوست. من هنوز گاهی اوقات کابوس آن شبی را می بینم که به مهمانی زوجی رفتم که در شرکت کامپیوتری کار می کردند. به محض اینکه وارد شدم، انبوهی از واژه های تخصصی کامپیوتر را از دهان این مهمان و آن مهمان شنیدم.

همان لحظه فهمیدم که از یک بیت یا یک بایت از گفتگوهای آن شب سر در نخواهم آورد. فضای حاکم بر آنجا باعث شد یاد آن روزهایی کنم که موش (موس) به معنی یک موجود کوچولوی خردار بود که عاشق پنیر بود؛ پنجره (ویندوز) چیزی بود که تو برایش کرکره می خریدی

و تار (وب) چیزی بود که عنکبوت‌ها حشرات را در آن به دام می‌انداختند. می‌دانستم که اگر بخواهم از پس این جمعیت بریایم، باید چند تا اصطلاح اختصاصی یاد بگیرم.

همانجا تصمیم گرفتم چند تا سؤال را یاد بگیرم که افراد آشنا به کامپیوتر در آغاز صحبت با دوستان کامپیوتری‌شان می‌پرسند. و این کار را کردم. حالا در هر جمعی که صحبت از کامپیوتر به میان می‌آید، مدام در انتظار این هستم که فرصتی پیش بیاید تا حرف بزنم. چون با سؤال‌هایی مثل این خودم را مسلح کرده‌ام: «از چه سرعتی استفاده می‌کنید؟»

برای اینکه بتوانی در جمعی که حوزه کاری‌شان با حوزه کاری تو متفاوت است خودی نشان بدهی، تنها چیزی که لازم داری چند تا سؤال مربوط به آن حوزه است تا با پرسیدن آن‌ها وارد جمع آن آدم‌ها شوی. تو سؤال‌هایت را می‌پرسی، به جواب‌های آن‌ها گوش می‌دهی و برای چند ثانیه در سخنرانی آن‌ها در مورد حوزه تخصصی‌شان غرق می‌شوی. (بعد در اولین فرصت موضوع صحبت را عوض می‌کنی. نباید وانمود کنی زیادی می‌دانی چون ممکن است یکمرتبه توی هچل بیفتی!)

همه چیز بستگی به اولین سؤال تو دارد

یک بازیکن تنیس از همان اولین سرویسی که می‌زنی می‌فهمد چقدر تنیس بلدی؛ و اینکه از بازی کردن با تو لذت خواهد برد یا نه. در گفتگو هم همین طور است. درست از همان جمله اولت طرف مقابل می‌فهمد که آیا صحبت کردن با تو درباره زندگی و علائقش برایش جذاب خواهد بود یا اینکه کسل‌کننده، کسل‌کننده و کسل‌کننده خواهد بود!

برای مثال فرض کن من به کسی معرفی بشوم و اولین کلمه‌هایی که از دهان او خارج می‌شود این باشد: «ا... شما یه نویسنده هستین. کی قراره بهترین رمان امریکا را بنویسین؟» من درجا می‌فهمم که دارم با کسی حرف

می‌زنم که با دنیای من آشنایی ندارد. ما با هم گپ می‌زنیم، ولی من ترجیح می‌دهم در اولین فرصت موضوع را عوض کنم، همچنین هم صحبت‌م را. با این حال، اگر آشنای جدیدم از من بپرسد: «ا... شما نویسنده‌اید؟ در حوزه ادبیات کار می‌کنید یا در یه حوزه دیگه؟» آهان! حالا من می‌فهمم که دارم با کسی صحبت می‌کنم که دنیای مرا می‌شناسد. چرا؟ چون این اولین سؤالی است که همه نویسندگان از هم می‌پرسند. من از صحبت کردن با این پرسشگر لذت می‌برم چون پیش خودم فکر می‌کنم که او حتماً اطلاعات دیگری هم درباره دنیای نویسندگی دارد. حتی اگر خیلی زود از بحث کتاب و نویسندگی بیرون بیاییم، باز هم او در نظر من آدم بااطلاع و باسوادی خواهد بود.

هر شغلی، هر ورزشی و هر سرگرمی‌ای، یک سری سؤال‌های آغازین دارد که هر «خودی» آن‌ها را می‌داند - و البته تعدادی سؤال «غیرخودی» دارد که آن‌ها هرگز نمی‌پرسند. وقتی که یک فضانورد، فضانورد دیگری را می‌بیند، می‌پرسد: «چه مأموریت‌هایی رفته‌ای؟» (او هرگز نمی‌پرسد توی فضا چطوری دستشویی می‌رفتی؟! یک دندانپزشک از دندانپزشک دیگری می‌پرسد: «آیا دکتر عمومی هستید یا جراح؟» (او هرگز نمی‌گوید آیا جدیدترین جوکی را که درباره دندان درد ساخته‌اند شنیده است یا نه.)

خبر خوش اینکه این سؤال‌های آغازین خیلی هم راحت و آسان هستند. لازم نیست در تعدادی سؤال پیچیده که هیچ چیزی از آن‌ها سر در نمی‌آوری استاد شوی؛ تو فقط به چند تا سؤال مختصر برای باز کردن سر صحبت احتیاج داری تا آن‌ها تو را از «خودشان» بدانند. تازه می‌دانی، قسمت بامزه‌اش کجاست؟ وقتی به آن‌ها بگویی در حوزه آن‌ها کار نمی‌کنی، همگی حسابی تحت تأثیر قرار می‌گیرند. آن‌ها با خودشان می‌گویند: «بابا، عجب آدم باسوادی!»

به دادم برس! تمام مهمان‌های امشب اهل هنرند!

پیدا کردن این سؤال‌ها کار سختی نیست. فرض کن تو به مراسم افتتاحیه یک گالری دعوت شده‌ای. قرار است هنرمندان زیادی هم در آنجا حضور به هم برسند. اگر هنری صحبت نمی‌کنی، سری به دفترچه تلفن بزن و ببین آیا میان دوستان کسی هست که هنرمند باشد.

آهان، یکی پیدا کردی (خوب، البته یه نیمچه هنرمند!) دوست سالی به هنرستان می‌رود. تو به او زنگ می‌زنی و می‌پرسی: «سالی، شاید چیزی که می‌خوام ازت بپرسم به نظرت احمقانه بیاد، ولی راستش رو بخوای من به یه مراسمی دعوت شدم که کلی هنرمند هم می‌خوان بیان. نمی‌دونم باید با اونا چطوری حرف بزنم. می‌شه چند تا سؤال خوب هنری بهم یاد بدی؟» این درخواست ممکن است از نظر سالی کمی غیرعادی بیاید، ولی کوشش تو حتماً او را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

ممکن است سالی بگوید: «خوب، از اون هنرمندها بپرس ابزار کارشون

چییه؟»

تو می‌پرسی: «ابزار؟»

سالی می‌گوید: «آره، خود هنرمندها وقتی بخوان بپرسند که طرف با آکرلیک کار می‌کنه یا رنگ و روغن یا زغال چوب یا مداد، این سؤال رو می‌پرسند.»

«آهان، فهمیدم.»

سالی هشدار می‌دهد: «از هنرمند نخواه که اثرش رو برات توضیح بده. اونا فکر می‌کنند کارشون یه رسانه بصری است که نمی‌شه اون رو توی قالب کلمه‌ها توصیف کرد.»

«آهان، متوجه شدم.»

«در ضمن، ازشون نپرس تا حالا نمایشگاهی برپا کرده‌اند یا نه؟»

«ا... چرا؟»

« چون ممکنه داغشون رو تازه کنی. در عوض بپرس: جایی هست که بتونم آثار شما رو ببینم؟ اونا دیوونه این جمله‌اند چون اگه آثارشون تو هیچ گالری به تماشا گذاشته نشده باشه، باز هم می‌تونند تو رو دعوت کنند به کارگاهشون تا احتمالاً اثری هم ازشون بخری. »

۳۹

تکنیک

زبان هر صنفی را بدان!

برندگان بزرگ « زبان اصناف » را مثل زبان مادری خود حرف می‌زنند. زبان اصناف دیگر چیست؟ زبان مشاغل مختلف.

چرا باید این زبان را بلد باشی؟ چون باعث می‌شود طرف صحبتت تو را از گروه خودش بداند.

چطوری این زبان را یاد بگیری؟ مطمئن باش هیچ نوار آموزشی در بخش زبان کتابخانه در این مورد پیدا نمی‌کنی. با این حال، خیلی راحت می‌شود واژه‌های صنفی را یاد گرفت. کافی است از دوستی که به زبان آن صنف صحبت می‌کند، بخواهی که چند تا سؤال برای شروع صحبت به تو یاد بدهد. تعداد این کلمه‌ها کم هستند، ولی پاداشش تا دلت بخواهد!

تنها چیزی که برای شروع به آن نیاز داری این است: دو، سه تا سؤال هنری خوب و یک هشدار دربارهٔ پرهیز از پرسیدن سؤالی که بیشتر آدم‌هایی که با حوزه‌ای آشنایی ندارند، آن را می‌پرسند. (این جور سؤال‌هاست که باعث می‌شود در نظر مخاطب خود تبدیل به یک « غیر خودی » شوی.)

حالا فرض کنیم تو با پرسیدن سؤال مناسبی دربارهٔ شغل طرف مقابلت، سرویس آغازین خوبی زده‌ای. تو توپ را مستقیماً به وسط زمین گفتگوی او کوبانده‌ای و او خوشحال از اینکه با یک بازیکن حرفه‌ای طرف

است، به سؤال تو جواب می‌دهد. او چرخشی به توپ می‌دهد و بعد آن را درست به زمین تو برمی‌گرداند، حالا نوبت سؤال بعدی است. در دلت می‌گویی: « وای خدا جون، حالا باید چه کار کنم؟ »

اگر نمی‌خواهی که کم‌بیاوری، باید در تکنیک بعدی استاد شوی.

چطور زبان هر صنفی را یاد بگیری؟

دوست من جان یک دکتر است. او به تازگی با زنی ژاپنی به نام یامیکا ازدواج کرده است. روزی جان برایم تعریف کرد اولین باری که آن‌ها به یک مهمانی دعوت شدند که پر از همکاران پزشک جان بود، یامیکا حساسی دچار وحشت شده بود. او دلش می‌خواست تأثیر خوبی روی دیگران بگذارد، ولی از فکر حرف زدن با دکترهای امریکایی دچار اضطراب شده بود. جان تنها دکتر امریکایی بود که یامیکا می‌شناخت و در طول دوران عشق و عاشقی‌شان زمان چندانی برای حرف زدن درباره علم پزشکی پیدا نکرده بودند.

جان به او گفته بود: «یامی، عزیزم، اصلاً نگران نباش. اونا همه از هم فقط یه سؤال قدیمی رو می‌پرسن. وقتی اونا رو دیدی، فقط بپرس تخصصتون چیه؟ و توی بیمارستان هم کار می‌کنید؟»

جان این طور به حرف‌هایش ادامه داده بود: «اگه می‌خوای بیشتر حرف بزنی، سؤال‌هایی مثل این بپرس: رابطه‌تون با پرسنل بیمارستان چگونه؟ یا تحولات فعلی دنیای پزشکی چه تأثیری روی شما داشته؟ اینها موضوعات داغی هستن که دکترها درباره‌شون حرف می‌زنن.»

جان گفت که یامیکا عین جمله‌های او را به دکترها تحویل داده بود. او میان مهمان‌ها می‌چرخید و از دکترهای مختلف دربارهٔ تخصصشان و بیمارستانی که در آن کار می‌کردند و رابطه‌شان با پرسنل آنجا می‌پرسید. نتیجه این بود که یامیکا آن شب گل سرسبد مجلس شد! بعداً بسیاری از همکاران جان به او به خاطر پیدا کردن چنین زن جذاب و فهمیده‌ای تبریک گفته بودند.

قلاب واقعی را ببینداز

فقط پزشکی این طور نیست. همهٔ مشاغل مسائلی دارند که نقل و نبات محفل افرادی است که به آن حرفه مشغولند. البته بقیهٔ دنیا از این مسائل بی‌خبرند. برای مثال کتابفروشی‌های کوچک مدام از این می‌نالند که شهر کتاب‌های عظیم، بازار فروش کتاب را به انحصار خود در آورده‌اند. حسابدارها شب‌ها بیدار می‌مانند و نگران این هستند که نکند در محاسباتشان اشتباه کنند و جریمه شوند؛ و دندانپزشکان از دست بعضی از قوانین نظام پزشکی دندان‌هایشان را از خشم به هم می‌سایند؛ و ما نویسنده‌ها همیشه از دست مجله‌هایی در عذابیم که حق استفادهٔ الکترونی از کتاب‌های باارزشمان را به ما نمی‌دهند.

فرض کن یک بدبختی آن‌قدر بدشانس بوده که سر از جمع نویسنده‌ها در آورده است. صحبت کردن با این آدم‌ها (که اغلب تا وقتی ایده‌ای را که از آن حرف می‌زنند روی کاغذ نیاورند، نمی‌دانند دارند به چی فکر می‌کنند!)، برای کسی که عادت به برقراری ارتباط از طریق کلمه‌های به زبان آمده دارد،

کار آسانی نیست. با این حال، اگر این آدم قبل از مهمانی با دوستی که نویسنده است یا حداقل یک جورهایی با این رشته ارتباط دارد تماس بگیرد و در مورد مسائل داغ آن‌ها بپرسد، در تمام طول مدتی که در محفل نویسندگان است، گفتگوی داغی با این صنعتگران کلمه خواهد داشت.

۴۰ تکنیک

به سراغ موضوعات آن صنف برو

قبل از اینکه چشم بسته به درون جمعی از کتابفروش‌ها یا گروهی از دندانپزشکان بپری، ببین که موضوعات داغ حوزه آن‌ها کدامند. هر حرفه‌ای دغدغه‌های خاص خودش را دارد که دنیای بیرون آگاهی چندانی از آن‌ها ندارد. از منبع اطلاعاتی بخواه که مسائل داغ آن صنف را برایت رو کند. بعد برای اینکه بحث را داغ کنی، شروع به حرف زدن درباره آن‌ها بکن.

برگردیم به آن نمایشگاه هنری که قرار است در آن شرکت کنی. هنوز نباید بگذاری که دوستت گوشی تلفن را سر جایش بگذارد. او دو تا از بهترین سؤال‌ها را برای شروع گفتگو با یک هنرمند به تو یاد داده است، ولی دست از سرش برندار تا شاه‌کلید گفتگو را به تو بدهد. از دوستت درباره داغ‌ترین مسائلی که در دنیای هنر می‌گذرد سؤال کن! او احتمالاً چند لحظه فکر می‌کند و بعد می‌گوید: «بحث قیمت هنری همیشه بحث داغ محافل هنری است.»

تو می‌پرسی: «قیمت هنری؟»

دوستت برایت توضیح می‌دهد که: «آره، مثلاً سال‌های دهه ۱۹۸۰ دنیای هنر خیلی تحت تأثیر بازار سرمایه بود. قیمت‌های بعضی از آثار هنری سر به فلک می‌زد، چون بعضی از سرمایه‌گذارها یا علاقه‌مندان کله‌گنده

مبالغ هنگفتی پول خرج می کردند. ما احساس می کنیم این کار یه جوری هنر را از عامه مردم دور می کنه. »

وای، حالا دیگر واقعاً یک حرف « خودمانی » برای گفتن به یک هنرمند داری.

توی آتش سوزی بزرگ بعدی می بینمت

آتش نشان هایی که شیفی کار می کنند، به ندرت بچه های شیفی های دیگر را می بینند (البته جز در سوانح آتش سوزی بزرگ).، بنابراین وقتی همدیگر را می بینند، معمولاً موقع خدا حافظی به همدیگر می گویند: « توی آتش سوزی بزرگ بعدی می بینمت. »

یک بار که داشتم در شهر خواب آلودی که هیچ کس در آن گم نمی شود رانندگی می کردم، گم شدم! من درمانده دور خودم می چرخیدم. خوشبختانه چشمم به یک ایستگاه آتش نشانی افتاد و چند تا آتش نشان خسته را دیدم که جلوی آن لم داده بودند. من از توی پنجره ماشینم داد زدم: « ببخشید، می شه بگید چطوری می تونم بیفتم توی اتوبان؟ » از طرز نگاهشان حدس زدم که در دل می گویند عجب آدم احمقی هستم. با این حال، آن ها مسیر درست را به من نشان دادند. همین طور که داشتم دور می شدم، فریاد زدم: « ممنون دوستان. تو آتش سوزی بزرگ بعدی می بینمتون. » وقتی در آیینۀ بغل نگاه کردم، دیدم که لبخند گشاده ای صورت آن ها را پوشاند. آن ها دسته جمعی بلند شدند و به نشانه خدا حافظی برای من دست تکان دادند. این زن بلوند گیج و عجیب و غریبی که داشت دور می شد، با گفتن جمله خودمانی آتش نشان ها، دل آن ها را به دست آورده بود.

چطور یواشکی از زندگی آن‌ها سر در بیاوری؟

بیا فرض کنیم پسرک روزنامه‌چی همین الان
روزنامه امروزت را از کیف روی دوچرخه‌اش
برداشته و آن را جلوی خانه تو انداخته است. تو
روزنامه را برمی‌داری و داخل خانه می‌روی. بعد
فنجانی چای برای خودت می‌ریزی و راحت در
مبلت لم می‌دهی و شروع به خواندن روزنامه
می‌کنی تا ببینی در دنیا چه خبر است. البته در
دنای خودت! اول به سراغ کدام قسمت می‌روی؟
اخبار خارجی؟ بخش مد؟ صفحه ورزشی؟ بخش
سرگرمی؟ شاید هم بخش طنز؟

حالا از تو می‌خواهم کاری برایم بکنی. فردا
صبح که دوباره شروع به خواندن روزنامه می‌کنی،
یکراست به سراغ بخشی که معمولاً اول از همه
آن را می‌خوانی نرو. برو سراغ یک بخش دیگر

(ترجیحاً بخشی که به ندرت آن را می‌خوانی). چرا؟ چون با این کار با دنیاهای دیگری آشنا می‌شوی و به‌زودی می‌توانی با هر کسی حرف بزنی، هر چقدر هم که نقاط مشترک کمی با هم داشته باشید.

راستی برای شروع، بخش املاک و مستغلات چطور است؟ نه، بابا ... خواب‌آور است. خوب، درست است که بحث املاک و مستغلات ممکن است چیز جالب توجهی برایت نداشته باشد، ولی دیر یا زود خودت را در جمعی می‌بینی که دارند دربارهٔ خرید و فروش ملک و بازار زمین با هم حرف می‌زنند. همین که هر از گاهی به بخش املاک و مستغلات روزنامه سر بزنی، کمک می‌کند که در جریان گفتگوهای آن‌ها قرار بگیری.

چطور است به ستون تبلیغات نگاه کنی؟ باور کن اگر بتوانی به زبان رئیس شرکت تبلیغاتی حرف بزنی که قرار است فلان محصول تو را تبلیغ کند، نتایج بهتری نصیب می‌شود. فقط کافی است نگاه کوتاهی به ستون اخبار تبلیغات بیندازی. طولی نمی‌کشد که می‌بینی داری راحت با اهالی این فن چک و چانه می‌زنی.

استفاده از واژه‌های « غیرخودی » یکی از نشانه‌های بارز این مسئله است که تو در آن جمع « خودی » نیستی. اگر یکی از مسافرانی که به کشتی تفریحی ما آمده بود از همکاران من می‌پرسید: « چند وقته داری روی این قایق کار می‌کنی؟ » به‌زحمت می‌توانستند جلوی فریاد خود را بگیرند. کلمهٔ « قایق » به‌خوبی به آن‌ها نشان می‌داد که آن مسافر واقعاً آدم دریانده‌ای است!

واژهٔ مناسب می‌تواند غوغا به پا کند. در صف معارفهٔ کشتی، اگر مسافری از کاپیتان کم‌حرف ما می‌پرسید: « کی به درجهٔ کاپیتانی کشتی نائل شدید؟ » یا « اولین یکان قرارگاه عمدهٔ شما چه بود؟ »، او همهٔ افراد حاضر در صف معارفه را ساعت‌ها سر پا نگه می‌داشت تا به سؤال آن آقای محترم جواب دهد! کاپیتان کافپرو با شور و هیجان تاریخ دریانوردی‌اش را

برای پرسشگر زرنگی که ممکن بود همین هفته پیش کلمه درجه کاپیتانی یا یکان قرارگاه عمده را در مطلبی مربوط به کشتیرانی دیده و آن را یاد گرفته بود، توضیح دهد. (اگر آن مسافر تنها می گفت: «چند وقت است که کاپیتان هستید؟» یا «اولین کشتی تان چه بود؟»، احتمالاً نسخه ایتالیایی مؤدبانه کلمه «ولگرد» را در جواب سؤالش دریافت می کرد!)

به زودی به جایگاه بلندی که با برقراری ارتباط با آدم های مختلف به دست می آوری، خو می گیری. برای رسیدن به چنین جایگاهی فقط باید ستون های مختلف روزنامه ها را بخوانی.

برای کسب اطلاعات بیشتر مجلات تخصصی آن ها را مطالعه کن

اگر زمانی دوست داشتی در زبان یک صنف خاص تخصص پیدا کنی، شروع به خواندن مجلات اختصاصی آن صنف بکن. این مجلات به تعداد محدود چاپ می شوند و فقط به افراد شاغل در آن صنف خاص داده می شود. از دوستان در مشاغل مختلف بخواه یکی از آن مجلات تخصصی را به تو قرض دهد تا این طوری هیزم بیشتری برای آتش گفتگویت داشته باشی.

تمام صنایع یکی، دو تا از این مجله ها دارند. حتماً بروشورهای گلاسه ای مختلف با عناوین متعددی دیده ای، مثل اخبار صنعت خودرو، صنعت حمل و نقل و ... هر نسخه ای از این مجلات نمونه ای از زبان صنفی آن صنعت خاص را به تو یاد می دهد و تو را در جریان داغ ترین مسائل آن حوزه قرار می دهد.

وقتی که نوبت سرگرمی ها و علائق آدم ها می شود، در مجلات به دنبال مطالبی در مورد دو، اسکی، دوچرخه سواری، شنا و موج سواری بگرد. روزنامه فروشی های بزرگ مجلات متعددی در مورد دوچرخه سواری، بوکس، بولینگ و حتی گاو بازی دارند. اگر دقت کنی، می بینی که ماهانه صدها مجله اختصاصی در حوزه های مختلف چاپ می شوند.

چند سال قبل، من هر هفته یک مجله جدید در مورد موضوعی خاص می خریدم. البته مزد این کارم را خیلی زود گرفتم؛ آن هم از مشتری احتمالی که مرا برای شام به خانه اش دعوت کرد. او باغ قشنگی داشت و من به لطف مجله گل و گیاه توانستم هر از گاهی وسط صحبت هایش کلمه های صنف باغبانی مثل گل زینتی، گل یکساله، گل دائمی بپرانم. حتی وقتی گفتگو به سمت این رفت که پرورش گیاه از طریق دانه بهتر است یا پیاز، باز هم من حرفی برای گفتن داشتم.

از آنجایی که او خیال می کرد من در زمینه «گل و گیاه» خیلی وارد هستم، از من خواست کمی بیشتر با هم راه برویم تا او باغ های عقبی اش را هم به من نشان بدهد. همین طور که داشتیم قدم می زدیم، من کم کم موضوع گل داوودی را به خدمات مشاوره ای که می توانستم به شرکت او بدهم پیش کشیدم. به نظرت توی آن مسیر کی داشت کی راه می برد؟!

۴۱ تکنیک

مجلات اختصاصی آن ها را بخوان!

آیا مشتری بعدی ات گلف باز، دونده، شناگر، موج سوار یا اسکی باز است؟ آیا قرار است در مراسمی شرکت کنی که پر از حسابدار و راهبه است؟ (یا هر چیزی بین این دو تا)

تعداد بیشماری مجله ماهانه است که به هر سرگرمی که فکرش را بکنی می پردازد. تنها کافی است مجله ای را بخوانی که مربوط به دار و دست هایی است که با آن ها سر و کار داری، آن وقت خیلی بیشتر از آنچه لازم است تا در نظر آن ها یک آدم «خودی» بیایی، اطلاعات کسب خواهی کرد.

نمی دانم دنیا دارد کوچک تر می شود یا ما داریم بزرگ تر می شویم؟ در

هر حال، برای مردان و زنان مدرن امروزی فرقی ندارد. آن‌ها همیشه با اعتماد به نفس و آرام هستند - حال در هر نقطه‌ای از این دنیا که می‌خواهند باشند. تکنیک بعدی به تو کمک می‌کند تو هم مثل آن‌ها، در هر جای این سیاره که باشی، خود را در نظر مردمان آن دیار یک «خودی» جلوه دهی.

چطور وقتی در کشور دیگری هستی با مردم آنجا حرف بزنی؟

فرض کن داری به خاطر مسئله‌ای کاری به خارج از کشور سفر می‌کنی و می‌خواهی یک « خودی جهانی » باشی. اولین کاری که در لیست کارهایی که باید انجام بدهی نوشته‌ای کدام است؟ گرفتن پاسپورت و کتابی راجع به زبان آن کشور؟ درسته. از هر چیز گذشته، کی دوست دارد توی رم سرگردان بچرخد و نداند که چطور از کسی بپرسد رستوران کجاست؟ یا در کوالالامپور تشنه باشد و نتواند بپرسد کجا می‌تواند سودا گیر بیاورد؟ با این حال، یک چیز بسیار مهم‌تر از اینها وجود دارد (که البته بیشتر ما فراموش می‌کنیم آن را با خودمان ببریم) و اغلب هم عواقب شومی برای ما دارد - و آن هم کتابی دربارهٔ آداب و سنن و فرهنگ آن کشور است!

یکی از دوستان سخنان من به نام جرالدين برای ایراد سخنانی به ژاپن دعوت شده بود. این اولین سخنانی او در ژاپن بود و به همین خاطر جرالدين حسابی هیجان زده بود. او برای اینکه در طول پرواز طولانی‌اش به ژاپن راحت باشد، شلوار جین و ژاکت معمولی پوشیده بود. چهارده ساعت بعد و پس از طی مسافتی در حدود ۶۷۳۷ مایل، چهار تا مرد ژاپنی که خیلی آراسته و رسمی لباس پوشیده بودند، در فرودگاه ناریتا به استقبال او آمدند. آن‌ها لبخند زدند و تعظیم مختصری به او کردند و کارت ویزیتشان را به او نشان دادند. جرالدين که با یک دستش کیفش را گرفته بود، مجبور شد که با دست دیگرش کارت را بگیرد. بعد از آن‌ها تشکر کرد و نگاه سریعی به کارت انداخت و بعد آن را در جیب پشتی شلوارش چپاند. بعد یکی از کارت‌های خودش را از توی کیفش در آورد و با در نظر گرفتن این مسئله که ممکن است تلفظ اسمش برای آن‌ها سخت باشد، بر روی آن مخفف اسمش، جری، را نوشت. آن آقایان با تردید به کارت او نگاه کردند، چند بار آن را پشت و رو کردند و بعد یکی از آن‌ها کارت را در کیفش گذاشت.

وقتی که این پنج نفر به هتل رسیدند، از جری دعوت کردند برای صرف چای به سالن انتظار بیايد. در حینی که داشتند چای می‌خوردند، آن آقایان محترم هدیه‌ای را به جری تقدیم کردند. جری ذوق زده آن را باز کرد. یکی از جذاب‌ترین ویژگی‌های جرالدين گرمی و شلوغی ذاتی اوست. او از دیدن هدیه‌اش هیجان زده شد و به سبک خودش جیغی کشید و گفت: «وای، چقدر خوشگله!» و بعد هر چهار تا مرد را برای لحظه‌ای بغل کرده بود. در این لحظه، چهار تا آقای ژاپنی مثل چهار سامورایی خشمگین بلند شدند، تنها تعظیم کوتاهی کردند، زیر لب «سایونارا»یی گفتند و فوراً از آنجا رفتند. بیچاره جری ماتش برده بود. آخر مگر او چه کار اشتباهی کرده

همه کارا! اول آن شلوارهای جین؛ در آسیا حتی اگر با دوچرخه هم بیایی، نباید با لباس معمولی با مشتری‌ها ملاقات کنی. دومین اشتباه بزرگ او برخورد عامیانه با کارت ویزیت آن‌ها بود. در آسیا، کارت ویزیت یکی از مهم‌ترین ابزار مذاکره است؛ کارت ویزیت همیشه با دو دست به طرف مقابل داده می‌شود و آن فرد هم باید با دو تا دستش آن را بگیرد بعد جری کارت ویزیت را خیلی سریع‌تر از حد انتظار آن‌ها نگاه کرده و در جیبش گذاشته بود. در آسیا، افراد از کارت ویزیت به عنوان آغازکننده گفتگو استفاده می‌کنند. شما درباره کارت همدیگر و کارتان حرف می‌زنید و تا وقتی که آن‌ها کارت شما را آرام و با احترام در جای امنی قرار نداده‌اند، کارت آن‌ها را کنار نمی‌گذارید. چناندن کارت ویزیت در جیب عقبی شلوار هم نهایت بی‌حرمتی بود که جری به آن آقایان محترم ژاپنی کرده بود.

جری تا وقتی که به خانه نرسید، متوجه گاف چهارمش نشد. یکی از همکارانش به نام بیل که سفرهای کاری مختلفی به نقاط مختلف دنیا کرده است، شکست مفتضحانه جری را برایش تشریح کرد. بیل به او گفت دلیلی که آن آقایان محترم ژاپنی چندین بار کارت ویزیت او را پشت و رو کرده بودند، این بوده است که می‌خواستند اسمش، عنوانش و اسم کمپانی‌اش را که قاعداً باید به زبان ژاپنی در پشت کارت نوشته شده بود ببینند. و البته می‌دانیم که پشت آن کارت سفید سفید بود!

پنجمین اشتباه وحشتناک جری این بود که روی کارت اسمش را به صورت دستی نوشته بود. درست است که در آسیا کارت ویزیت چیز مقدسی نیست، ولی کسی نباید با دست خط خرچنگ قورباغه خود آن را از قیافه بیندازد و بدشکل کند. ماجرای غم‌انگیز جری و ژاپنی‌ها هنوز تمام نشده بود و بیل خبرهای بدتری برایش داشت: جری نباید هدیه‌اش را جلوی آن‌ها باز می‌کرد. چرا؟ چون در سرزمینی که حفظ آبرو بسیار حیاتی است، شرم‌آور

خواهد بود اگر فرد بفهمد هدیه‌ای که داده است به‌خوبی هدیه‌ای که دریافت کرده است، نیست. (تازه، جری به آن‌ها هدیه هم نداده بود!)

گاف شماره ۱۷ جیغ کوچولوی جری هنگام دریافت هدیه کار اشتباهی بود. در آسیا، هر چه آهنگ صدا پایین‌تر باشد، مرتبهٔ فرد در نظر طرف مقابلش بالاتر می‌رود. و البته اشتباه احمقانهٔ آخری این بود که جری برای تشکر، آن آقایان را بغل کرده بود. بغل کردن در بعضی از نقاط دنیا مهم و نشانهٔ احترام است، اما در ژاپن از یک مشتری تازه به هیچ عنوان پذیرفتنی نیست.

لازم نیست بگویم که جری دیگر هرگز به ژاپن دعوت نشد. با این حال، مطمئناً سفر بعدی‌اش به السالوادور برایش خوشایند خواهد بود. چون این بار جری حواسش را جمع کرده است و دارد کتابی دربارهٔ آداب و سنن آنجا می‌خواند. خوشبختانه او متوجه شده است که می‌تواند برای نشان دادن رضایت قلبی‌اش طرف مقابل را بغل کند. با این حال، می‌داند نباید نام خودش (یا هر کس دیگری) را ببرد و حتماً باید نام خانوادگی‌اش را بگوید. در ضمن نباید خودش را امریکایی معرفی کند، چون از هر چیز گذشته السالوادوری‌ها خودشان امریکایی محسوب می‌شوند.

تفاوت‌هایی که در دنیا وجود دارد خیلی زیاد است. هر وقت که سفر می‌کنم، باید به سر خودم بزنم و بیدار شوم و به یاد بیاورم که در حال حاضر در امریکا نیستم و هیچ چیز این سرزمین شبیه به امریکا نیست. من عاشق این هستم که در سفر شلوار جین بپوشم، خیلی دوست دارم برای ابراز خوشحالی‌ام آدم‌ها را بغل کنم و هیچ وقت هم این عادت‌م را ترک نمی‌کنم؛ در ضمن طاقت ندارم صبر کنم تا بعداً ببینم در جعبهٔ هدیه‌ای که به من داده شده چی هست. با این حال، هر وقت که می‌خواهم سواحل عمو تام را ترک کنم، آداب و سنن خارجی را بررسی می‌کنم تا ببینم چقدر می‌توانم خودم باشم!

با آداب و رسوم هر ملتی آشنا شو

قبل از اینکه پایت را روی خاک غریبه بگذاری، کتابی در مورد چیزهایی که در فرهنگ آن سرزمین حرام یا واجب است تهیه کن و آن را بخوان. قبل از اینکه دست بدهی، هدیه‌ای تقدیم کنی، اشاره‌ای بکنی یا از دارایی‌های کسی تعریف کنی، اول آن را با کتاب مقایسه کن و ببین آیا کار درستی هست یا نه. اگر اشتباه ناجوری بکنی ممکن است سرت را به باد بدهی.

کتاب‌های خوب زیادی دربارهٔ آداب و سنن ملل مختلف هست که می‌توانی خیلی راحت آن‌ها را از بازار تهیه کنی. مثل یکی دیگر از همکاران بیچارهٔ من نباش که معاملهٔ بزرگی را با یک مشتری برزیلی بر باد داد. او درست قبل از امضای قرارداد، شست و انگشت اشاره‌اش را به نشانهٔ رضایت به طرف مقابلش نشان داد. او اصلاً روحش هم خبر نداشت که با این حرکتش دارد به شریک کاری تازه‌اش می‌گوید که یک رابطهٔ جنسی با او برقرار کند. باور کن بعضی اوقات تا وقتی که دیگر کار از کار گذشته، نمی‌فهمی که ماجرا از چه قرار بوده است!

چطور موقع معامله طوری حرف بزنی که
فروشنده جنسش را به همان قیمتی به
تو بفروشد که به « خودی » هایش
می فروشد؟

هرگز هوش انسان را وقتی که پای به دست
آوردن چیزی به میان می آید، دست کم نگیر.
مردم این گفته را که: « برای برنده شدن در
عشق و جنگ انجام هر کاری عادلانه است »، به
این صورت بسط داده اند که: « برای برنده شدن
در عشق، در جنگ و در معامله ای که مورد نظرت
است انجام هر کاری عادلانه است. » یکی از
راهکارهای قدیمی برای گیر آوردن میزی در یک
رستوران شیک در یک شب شلوغ، استفاده از
اسم آدم های مشهور است. کارمند رستوران مورد
علاقه من یک بار به من گفت که میزهای زیادی
را به نام رابرت دنیرو رزرو کرده است. وقتی که

گروه هفت، هشت نفری مهمان‌ها از راه می‌رسند، او اغلب این جمله را می‌شنود: « متأسفم؛ رابرت امشب حالش زیاد خوش نبود! »

خانمی وقتی دیده بود کلک استفاده از نام آدم‌های مشهور جواب نمی‌دهد، ناراحت شده بود و بر سر او فریاد زده بود: « ببین، بگو باید کی باشم تا این میز مال من بشه؟ گلدی‌هاون، استیفی گراف، فرجی ... زود باش بگو ... بگو کی باشم خوبه. » بعضی آدم‌ها از راهکار « دقیقه آخر » استفاده می‌کنند. آن‌ها با خیال راحت به سمت کارمند رستوران می‌آیند و به اولین اسمی که توی دفتر رزرو می‌بینند اشاره می‌کنند و می‌گویند: « این اسم منه. »

گاهی اوقات در هتل‌هایی هم که تمامی اتاق‌هایشان رزرو شده است، از این جور کلک‌ها می‌بینی. چند ماه قبل، در صف پذیرش هتل مورد علاقه‌ام که خوشبختانه از قبل آن را رزرو کرده بودم ایستاده بودم تا اتاقم را تحویل بگیرم. مرد جلویی من که صدای کلفتی هم داشت، سر کارمند فریاد کشید: « یعنی چی اتاق نداریم؟ من این چیزها حالیم نمی‌شه! من باید امشب تو این هتل بخوابم. اگه اتاق ندارین، همین جا روی زمین می‌خوابم. » بدخلقی او فایده‌ای برایش نداشت. وقتی دید کسی به این تهدیدش اهمیتی نمی‌دهد، گفت: « در ضمن، لخت هم می‌خوابم، گفته باشم، ها! »

او اتاقی را که می‌خواست به دست آورد!

البته من توصیه نمی‌کنم که این روش‌های بچگانه را انجام دهی. در عوض، یک تکنیک اصولی به نام « بلوف‌زنی در معامله » را به تو پیشنهاد می‌کنم. ایده این تکنیک در یک بعد از ظهر، وقتی که پیش یک فروشنده بیمه به نام آقای کارسون نشسته بودم، به ذهنم خطور کرد. او داشت تلاش می‌کرد یک نوع بیمه در زمینه املاک به من بفروشد. و البته من هم می‌خواستم که با صرف کم‌ترین هزینه، بهترین نوع بیمه را دریافت کنم. کارسون مرد خونسردی بود و با صبر و حوصله زیاد داشت با زبان

ساده مزایای ماده‌های خاصی را که مورد نظرش بود برای من توضیح می‌داد.

درست همان موقعی که شروع به صحبت درباره مصیبت‌هایی مثل جنگ و گردباد کرد، تلفن همراهش زنگ خورد. او از من عذرخواهی کرد و جواب تلفنش را داد. یکی از همکارانش پشت خط بود. ناگهان در مقابل چشمان من یک دگردیسی اتفاق افتاد. فروشنده باتجربه پرابهت تبدیل به یک آدم معمولی بی‌شاخ و دم شد که با رفیق قدیمی‌اش در پشت تلفن شروع کرد به حرف زدن درباره چتر. فکر کردم حتماً دارند درباره هوا حرف می‌زنند. بعد گفتگویشان به فلوترها کشیده شد. حالا فکر می‌کردم دارند درباره مشکل بینایی صحبت می‌کنند. کمی طول کشید تا فهمیدم که چتر و فلوتر جزئی از بیمه‌ای بودند که آن‌ها داشتند درباره‌اش حرف می‌زدند.

چند دقیقه بعد آقای کارسون گفت: «باشه، رفیق. بعداً می‌بینمت.» بعد گوشی‌اش را روی میز گذاشت. او گلوش را صاف کرد و دوباره تبدیل شد به همان نماینده فروش جدی پرابهت که داشت با صبر و حوصله در مورد ویرانی‌ها و فجایع طبیعی و غیرطبیعی و فرانسیز بیمه برای یک مشتری ساده از همه جا بی‌خبر توضیح می‌داد.

من آنجا نشسته بودم و به بلوف‌های او درباره وکالت و تعهد متناسب گوش می‌دادم. همین طور که داشتم صحبت‌های او را می‌شنیدم، با خودم فکر کردم که: «اگر همکار کارسون می‌خواست بیمه‌ای را بخرد، حتماً آن را با شرایط بهتری به دست می‌آورد؛ یعنی با هزینه کم‌تر و سود بهتر.» در هر حرفه‌ای عملاً فروشنده‌ها دو نوع خدمات یا محصولات را ارائه می‌دهند: یکی به «خودی‌ها» و دیگری به امثال من و تو.

قبل از اینکه بگذارم این قضیه خونم را به جوش بیاورد، خوب به آن فکر کردم. آیا این مسئله ناعادلانه بود؟ به هیچ عنوان! اگر فروشنده لازم نباشد که مدت زمان طولانی را در نقش فروشنده یا روان‌شناس صرف کند

تا به انبوه سؤالات باربیط و بی‌ربط مشتری ناوارد جواب دهد، می‌تواند بابت این مسئله تخفیف درست و حسابی به طرف مقابلش بدهد. کارسون مجبور نبود به مدت بیست دقیقه برای همکارش (آن طور که خودش گفته بود) توضیح بدهد چرا چیزی مثل طوفان از نظر بیمه «خواست خدا» است و بنابراین اگر این اتفاق برای تو بیفتد، به قول معروف هیچی دستت را نمی‌گیرد. وقتی آدمی که جنس را می‌شناسد می‌خواهد خرید کند، فروشنده لازم نیست وقت و انرژی زیادی را صرف کند و صرفاً نقش یک مسئول فروش ساده را بازی می‌کند. طبیعتاً او برای یک کار خیلی کم، سود کم‌تری هم می‌گیرد؛ و از این بابت راضی هم هست.

موقع خرید، داشتن مقدار آگاهی و اطلاع خیلی به تو کمک می‌کند. اگر در املاک و مستغلات کمی سر رشته داشته باشی، فروشنده تمایل بیشتری پیدا می‌کند که قیمت بهتری را به تو پیشنهاد کند. اگر تو با واژه‌های «خودی» که سورات‌چی‌ها و فروشنده‌های ماشین برای توضیح مزایای محصولاتشان استفاده می‌کنند آشنا باشی؛ اگر از تکنیک‌هایی که کمپانی‌های اتومبیل استفاده می‌کنند تا سر آدم‌های از همه جا بی‌خبر را کلاه بگذارند، خبر داشته باشی؛ اگر حواست به روش‌هایی که وکلا با استفاده از آن‌ها دستمزدشان را بالا و بالاتر می‌برند آشنا باشی ... در یک کلام اگر قیمت دستت باشد، سرت کلاه نمی‌رود. فکر نکن باید چیز زیادی بدانی؛ فقط چند تا عبارت «خودی» کافی است. در این صورت آن آدم حرفه‌ای پیش خودش می‌گوید: «از آنجایی که تو داری با واژگان مخصوص آن حرفه حرف می‌زنی، پس لابد قیمت اصلی دستت است و می‌دانی که معامله خوب یعنی چه.»

هیچ کس بهتر از نقاش خانه من، ایگی، نکتهٔ نهفته در پس این مسئله را توضیح نداد. او به من گفت: «ببین لیل، تو باید بدونی که چطوری با یه نقاش حرف بزنی. من نه، ولی خیلی از نقاشای دیگه هستن که هر چی

بتونن، از تو می‌کنن، این ذات آدمیزاده، مخصوصاً اگه طرفشون یه زن باشه. اگه ببینن که تو حواست جمعه و سرت کلاه نمی‌ره، خودشون رو جمع و جور می‌کنن. اونا با خودشون می‌گن: این یکی بچه نیست. بهتره باهاش روراست باشم. »

« درست می‌گی ایگی، ولی چطوری؟ »

ایگی گفت: « به اونا بگو: ببین دیوار رنگ آنچنانی نمی‌خواد. لازم نیس وقت زیادی رو صرف کندن و بتونه کردن بکنین. این یه کار تمیزه. » ایگی به من گفت که همین چند جمله باعث می‌شود که چند صد دلار در هزینه من صرفه‌جویی شود. چرا؟ چون جناب نقاش آنآ می‌فهمد تو حساب و کتاب دستت است و می‌دانی بیشترین بخش زمان نقاشی صرف آماده کردن سطح دیوار می‌شود. بنابراین این بهترین فرصت برای آن است که دستمزدش را بالا ببرد.

ایگی ادامه داد: « وقتی به اونا بگی قرار نیس دو تا رنگ رو کنار هم بزنند هزینه‌ات باز هم پایین‌تر می‌یاد. مطمئن باش. در ضمن به آن‌ها بگو حواسشان باشد هیچ رخنه‌ای باقی نگذارن (که در حرفه نقاشی ساختمان به معنای قسمت‌هایی است که نقاشی نشده یا درست رنگ نشده). و کارشان رو با دقت بیشتری انجام بدن. » خیلی متأسفم که در تمام حوزه‌ها یک ایگی ندارم تا یک دوره فشرده در مورد اینکه چطور با اصناف مختلف سر و کله بزنم، برایم بگذارد.

چطور وقتی یک « ایگی » مثل ایگی من در زندگی‌ات نداری، معامله کنی؟

در اینجا به تو نشان می‌دهم که چطور بهترین معامله و بهترین قیمت را در معامله با هر کسی به دست بیاوری. برای خودت یک ایگی پیدا کن. اگر دوستی در حوزه کاری مورد نظرت داری، زبان آن صنف را از او یاد بگیر. اگر نه، به جای اینکه مستقیماً به سراغ فروشنده‌ای بروی که می‌خواهی چیزی

از او بخری، اول به چند تا مغازه دیگر سر بزن و با فروشنده‌ها صحبت کن. سعی کن از هر کدام از آن‌ها چند تا واژه صنفی یاد بگیری.

برای مثال فرض کن می‌خواهی الماس بخری. به جای اینکه مستقیم به جواهرفروشی مورد علاقه‌ات بروی و سؤال‌های پرتی درباره الماس بپرسی، پیش رقیبش برو. با کارمندان بخش فروش دوست شو و چند تا جواهر الماس‌نشان انتخاب کن. وقتی با آن‌ها حرف بزنی، می‌فهمی که جواهرفروش‌ها به جای الماس می‌گویند سنگ. وقتی که دارند درباره نوک سنگ صحبت می‌کنند، می‌گویند میز. اگر سنگ به نظر زرد می‌آید، نگو زرد است؛ بگو دماغه. نگو می‌شه یه چیز بهتر ببینم؛ بگو می‌شه یه چیز ظریف‌تر ببینم. (از من نپرس چرا. چون جوابت را فقط آدم‌هایی می‌دانند که در کار الماس هستند.)

بعد، وقتی که زبان صنف الماس‌فروش را یاد گرفتی، برو به همان فروشگاه‌هایی که از اول می‌خواستی خرید کنی. از آنجایی که الان به زبان الماسی حرف می‌زنی، مطمئن باش قیمت به‌مراتب بهتری به دست می‌آوری.

۴۳

تکنیک

بلوف‌زنی در معامله

تکنیک‌های چانه‌زنی که در بازارهای عربی قدیم استفاده می‌شدند، هنوز هم زنده هستند و برای خرید اقلام بزرگ در دنیای امروز تجارت استفاده می‌شوند. وقتی بدانی چطور معامله بکنی، قیمت آن جنس به‌مراتب برایت کم‌تر می‌شود.

قبل از هر خرید بزرگی، به سراغ چندین فروشنده برو - چند فروشنده که از آن‌ها چیز یاد بگیری و یک فروشنده برای اینکه از او خرید کنی. بعد که با چند کلمه مربوط به آن صنف مسلح شدی، دیگر آماده‌ای به سراغ فروشگاه‌های بروی که می‌خواهی از آن خرید کنی.

بخش پنجم

چطور با طرف مقابلت مثل
سیبی به نظریایی که از وسط
نصف کرده باشند
وای ماد و تاعین همیم!

connect

اگر چشم‌هایت را باز کنی و به پرواز پرنده‌ها نگاه کنی، می‌بینی که سهره با سهره پرواز می‌کند، گنجشک با گنجشک اوج می‌گیرد و پرندگان بال‌زرد با پرندگان بال‌زرد می‌پرند. تو هرگز یک چلچلهٔ انبار را با یک چلچلهٔ ساحلی و یا حتی یک مرغ زرد را با یک سهرهٔ زرد نمی‌بینی. در یک کلام: « کبوتر با کبوتر، باز با باز؛ کند همجنس با همجنس پرواز. »

خوشبختانه انسان‌ها از پرنده‌ها باهوش‌ترند؛ حداقل از یک جنبه: ما مغزی داریم که می‌تواند بر تعصب‌ها و عقاید کورکورانه غلبه کند. انسان‌های واقعاً باهوش با هم کار می‌کنند، با هم بازی می‌کنند و با هم سر یک سفره می‌نشینند. آیا چنین حرفی معنایش این است که آن‌ها آدم‌های راحتی هستند و به قول معروف زیاد مته به خشخاش نمی‌گذارند؟ خوب بستگی به آدمش

دارد. هدف ما این نیست که در اینجا به بیهودگی نفاق بین نژادها بپردازیم، بلکه می‌خواهیم همه جنبه‌ها را مورد بررسی قرار دهیم تا مطمئن شویم دیگران از بودن در کنار تو یا کار کردن با تو، کاملاً احساس راحتی می‌کنند. همه ما می‌دانیم مردم بیشتر پذیرای آدم‌هایی هستند که احساس می‌کنند ارزش‌های یکسانی با آن‌ها دارند. در یک تحقیق اول از شخصیت و باورهای افراد حاضر در تحقیق سؤال شد. بعد شریکی برای هر کدام از آن‌ها آوردند و از آن‌ها خواستند که مدت زمانی را با هم بگذرانند. قبل از ملاقات به نیمی از زوج‌های حاضر گفته شد که عقایدشان شبیه عقاید شریکشان است و به نیمی دیگر گفته شد که عقایدشان با هم متفاوت است. هیچ کدام از این حرف‌ها درست نبود. با این حال، وقتی که بعداً از آن‌ها پرسیده شد چقدر از همدیگر خوششان آمده است، جفت‌هایی که فکر کرده بودند به هم شبیه هستند (خیلی بیشتر از آن زوج‌هایی که فکر می‌کردند به هم شبیه نیستند) از یکدیگر خوششان آمده بود. در واقع آن‌ها مهر تأییدی بر این مسئله زده بودند که ما آدم‌ها به‌طور طبیعی تمایل داریم به سمت آدم‌هایی جذب شویم که فکر می‌کنیم شبیه ما هستند. وقتی در کار یا زندگی شخصی خود با کسانی همراه می‌شویم که فکر می‌کنیم ارزش‌ها و باورهایشان شبیه به ماست، احساس راحتی بیشتری می‌کنیم. به همین خاطر من ۶ تکنیک به تو یاد می‌دهم تا با کمک آن‌ها کاری کنی هر کسی که از او خوشت می‌آید، احساس کند به او شبیه هستی.

این تکنیک‌ها علاوه بر اینکه باعث ایجاد سازگاری بیشتر با مشتری‌ها، دوستان و همکاران می‌شود، موجب ایجاد درک و همدلی عمیق‌تر با غریبه‌ها (از هر نژاد و با هر گذشته‌ای که هستند) هم می‌شود. همچنین درهایی را به روی تو می‌گشاید که اگر آن‌ها را شناسی تا ابد به رویت بسته می‌مانند.

چطور کاری کنی که آن‌ها احساس کنند از قماش خودشان هستی؟

درست مثل سهره‌ها که بال‌هایشان را تندتر از عقاب‌ها بر می‌زنند، آدم‌ها هم با زمینه‌های متفاوت، حرکات و رفتار متفاوتی دارند. برای مثال غربی‌ها زیاد عادت ندارند نزدیک به هم بایستند و همیشه فاصله‌ای را با بغل دستی‌شان حفظ می‌کنند. شرقی‌ها به خاطر کمبود وسایل نقلیه‌شان طبیعتاً توی متروها و اتوبوس‌های شلوغ روی هم سوارند. امریکایی‌های آسیایی تبار حرکات ظریف و آرام دارند. امریکایی‌های ایتالیایی تبار حرکات تند و خشن دارند.

آیا رفتار یکی شایسته و رفتار دیگری ناشایست است؟ خیر. با این حال، گفتگوکنندگان برتر می‌دانند که وقتی با آدم‌های دیگر سر و کار دارند، باید دقیقاً همان کارهایی را انجام دهند که

طرف‌های مقابلشان انجام می‌دهند، چون آدم‌ها در کنار افرادی که حرکات و رفتارشان شبیه به آن‌هاست احساس آرامش می‌کنند.

من دوستی به نام جنی دارم که مدام به نقاط مختلف کشور سفر می‌کند و سمینار پرآب و تاب‌ی با عنوان «چطور با یک آدم پولدار ازدواج کنیم» را برگزار می‌کند. یک بار در یکی از کازینوهای لاس وگاس، گزارشگری تلویزیونی از جنی پرسید که آیا می‌تواند ثروتمندان واقعی را از آدم‌هایی که تظاهر به پولداری می‌کنند از هم تشخیص دهد یا نه.

جنی جواب داد: «معلومه.»

گزارشگر گفته بود: «بسیار خوب، بگو ببینم ثروتمندترین آدم توی این اتاق کیه؟» و به میز بغلی اشاره کرده بود که سه تا مرد با کت و شلوارهای گران‌قیمت سر آن نشسته بودند. طبیعتاً گزارشگر فکر می‌کرد جنی یکی از این سه کاندیدای احتمالی را انتخاب می‌کند، ولی در عوض چشم‌های جنی با دقت یک سگ شکاری، افراد حاضر در آنجا را بررسی کرد و بعد از چند لحظه مثل یک سگ پلیس آموزش‌دیده به‌طور غریزی انگشت کشیدهٔ لاک‌زده‌اش را به سمت مردی نشانه رفت که با شلوار جین پاره‌ای گوشه‌ای نشسته بود. جنی زیر لب گفت: «اون خیلی پولداره.»

گزارشگر حیرت‌زده از جنی پرسیده بود: «ولی از کجا فهمیدی؟»

جنی جواب داده بود: «حرکات و رفتار اون مثل آدم‌های پولداریه که جد و آبادشون هم پولدار بودند.» بعد برای مرد گزارشگر توضیح داده بود: «ببینید، بعضی از حرکات و رفتارها فقط مخصوص کسانی است که از قدیم‌الایام پولدار بوده‌اند. بعضی از حرکات و رفتارها هم مخصوص تازه به دوران رسیده‌هاست؛ و بعضی از حرکات و رفتارها هم مخصوص کسانی است که اصلاً پول ندارند.» جنی می‌توانست بگوید مردی که گوشهٔ سالن نشسته بود و اصلاً هم بهش نمی‌آمد آدم پولداری باشد، روی ثروت هنگفتی نشسته است. و جنی تمام این چیزها را صرفاً از نوع حرکات آن مرد تشخیص داده بود!

رفتار و کردار هم صحبت را تقلید کن

به مردم نگاه کن. به شیوه‌ای که حرکت می‌کنند دقت کن. آیا حرکاتشان ظریف است؟ نیست؟ تند است؟ کند است؟ قدیمی است؟ مدرن است؟ باکلاس است؟ بی‌کلاس است؟ این کار باعث می‌شود هم صحبت در دل با تو واقعاً احساس راحتی بکند.

فروشنده عزیز، آن‌ها تو را هم می‌خرند

اگر در کار خرید و فروش هستی، نه تنها کلاس مشتری‌هایت را تقلید کن، بلکه کلاس محصولات را هم تقلید کن. من در منطقه‌ای از شهر نیویورک به نام سوهو زندگی می‌کنم که چندین بلوک بالاتر از خیابان کنل است. در خیابان کنل خیلی راحت جیب را می‌زنند. اغلب همین طور که کیفم را محکم با دو دستم چسبیده‌ام و دارم از میان انبوه آدم‌ها رد می‌شوم، از کنار جیب‌بری رد می‌شوم که برای یک روز تبدیل به فروشنده شده است. او دزدانه نگاهی به اطراف می‌اندازد و قطعه جواهری را که در یک دستمال کثیف پنهان کرده است به من نشان می‌دهد و می‌گوید: «زنجیر طلا می‌خواهی؟» همان حرکات پریشان او برای گیرافتادنش کافی است، چون داد می‌زند که یک جیب‌بر است.

حالا می‌رویم به شصت بلوک بالاتر ... جایی که جواهرفروشی باکلاس و گران‌قیمت تیفانی قرار دارد. من هر از گاهی به آنجا سر می‌زنم؛ البته همه‌اش در دلم خدا خدا می‌کنم که پولم برای خرید یکی از قطعات جواهر آنجا کافی باشد. من از درهای بزرگ طلاکاری‌شده فروشگاه رد می‌شوم و قدم به آن جواهرفروشی بزرگ می‌گذارم. حالا تصور کن یکی از آن

فروشنده‌های حرفه‌ای خوش‌لباسی که پشت پیشخوان شیشه‌ای ایستاده است، دزدانه نگاهی به اطراف بیندازد و به من بگوید: «یه الماس می‌خری؟»

فکر می‌کنی چه می‌شود؟ معلوم است؛ معامله بی‌معامله!

شخصیت را با محصولت مطابقت بده. داری کت و شلوار دست‌دوز می‌فروشی؟ لطفاً کمی آداب معاشرت. داری شلوار جین می‌فروشی؟ لطفاً کمی شور و نشاط. داری پولیور می‌فروشی؟ لطفاً کمی حالت ورزشکارانه. خلاصه هر نوع محصولی که می‌فروشی باید طبق آن رفتار را تنظیم کنی. یادت باشد، تو جزئی از تجربه خرید مشتری‌ات هستی. بنابراین جزئی از کالایی هستی که او می‌خرد.

چطور کاری کنی احساس کنند مثل اعضای خانواده‌شان هستی؟

تا حالا شده با آشنای تازه‌ای گپ بزنی و بعد از چند لحظه به خودت بگویی: «وای، من و این آدم چقدر مثل هم فکر می‌کنیم! طول موج‌مون یکیه.» این یک احساس فوق‌العاده و افسانه‌ای است و تقریباً مثل عاشق شدن است.

هر کسی این حس را یک جور تعریف می‌کند: عشاق به آن می‌گویند: «یک روح در دو بدن.» دوستان جدید با این عبارت آن را توصیف می‌کنند: «انگار سال‌هاست همدیگر را می‌شناسیم.» و فروشنده‌ها می‌گویند: «فهمیدن زبان هم.» هر حال همه اینها یک چیز را معنا می‌کنند: یک احساس صمیمیت و گرمی آنی، همان احساس عجیبی که باعث می‌شود با خودت بگویی: «وای، انگار یه عمره با هم زندگی کرده‌ایم ...»

وقتی بچه بودیم، دوست پیدا کردن آسان تر بود. بیشتر بچه‌هایی که می‌دیدیم، در همان شهری بزرگ شده بودند که ما بزرگ شده بودیم و بنابراین طول موجشان با ما یکی بود. سال‌ها می‌گذرد. ما بزرگ‌تر می‌شویم. از هم دور می‌شویم. تجربه‌ها، هدف‌ها و شیوه‌های زندگی‌مان از هم جدا می‌شود. بنابراین طول موج‌هایمان هم عوض می‌شود.

به نظرت فوق‌العاده نبود اگر چیزی داشتی تا با کمک آن هر وقت که می‌خواستی، درست روی موج دلخواهت می‌پردیدی؟ در اینجا یک ابزار زبان‌شناسی را به تو معرفی می‌کنم که باعث می‌شود فوراً با هر کسی که ملاقات می‌کنی، سازگار شوی. اگر تو بالای یک صخره کوهستانی بایستی و فریاد بزنی «سلام»، انعکاس سلام تو به سویت باز می‌گردد. من به این تکنیک می‌گویم: «تکنیک انعکاس»، چون تو هم مثل کوهستان عین کلمه‌های هم‌صحت خود را منعکس می‌کنی.

معانی یکسان، الفاظ مختلف

در بسیاری از کشورهای اروپایی، پنج، ده و حتی تعداد بیشتری لهجه مختلف در یک زبان می‌شنوی. برای مثال در ایتالیا، سیسیلی‌های جنوب به لهجه‌ای صحبت می‌کنند که مردم شمال ایتالیا یک کلمه هم از آن سر در نمی‌آورند. یک بار در یک رستوران ایتالیایی، شنیدم که یکی از مشتری‌ها متوجه شد گارسونی که برایش غذا آورده است، مثل خود او، اهل اودین است. این شهر در شمال غربی ایتالیا واقع است و مردمش به لهجه فریلانو صحبت می‌کنند. مشتری بلند شد و گارسون را عین برادری که بعد از سال‌ها پیدا کرده باشد در آغوش گرفت. آن‌ها شروع به صحبت کردن به زبانی کردند که باعث شد سایر گارسون‌های ایتالیایی با تعجب سرشان را بخاراندند.

در کشور تو هم لهجه‌های مختلفی هست. فقط تو از وجود آن‌ها خبر

نداری. واقعیت این است که برحسب اصلیتان، شغلان، علائقمان و نحوه بزرگ شدنمان، هزار نوع کلمه مختلف داریم. یک بار در رستوران بین راهی مجبور شدم برای سفارش دادن غذا چندین بار جمله‌ام را برای گارسون توضیح دهم تا بالاخره او متوجه شد غذایی که می‌خواهم چیزی است که او به آن می‌گوید پاسما.

اعضای یک خانواده مثل هم صحبت می‌کنند. دوستان واژه‌های یکسان به کار می‌برند و افراد یک شرکت یا انجمن مثل هم حرف می‌زنند. هر آدمی که با او برخورد می‌کنی، زبان مخصوص به خودش را دارد که به‌طور ناخودآگاه او را از غیرخودی‌ها متمایز می‌کند. کلمات یکی هستند، ولی نوع گفتن آن‌ها از یک منطقه به منطقه دیگر، از یک حرفه به حرفه دیگر و حتی از یک خانواده به یک خانواده دیگر فرق می‌کند.

« کلمه‌های مشابه » ابزار زبانی هستند که به هم صحبت تو می‌گوید:

« هر دو روی یک طول موجیم. »

وقتی می‌خواهی به کسی این احساس ناخودآگاه را بدهی که شما دو نفر عین هم هستید، از کلمه‌های او استفاده کن، نه از کلمه‌های خودت! فرض کن می‌خواهی ماشینی به یک مادر جوان بفروشی که نگران سیستم ایمنی خودرو است، چون یک بچه نوپای بازیگوش دارد. وقتی که داری از خصوصیات ایمنی ماشین حرف می‌زنی، از کلمه‌های او استفاده کن. کلمه‌هایی که برای بچه خودت استفاده می‌کنی به کار نبر. حتی نگو قفل حفاظت از کودک. در عوض به مشتری‌ات بگو: « هیچ بچه نوپایی نمی‌تونه پنجره رو باز کنه. » حتی به آن قفل بگو: قفل محافظت از بچه‌های نوپا. وقتی مادر کلمه « نوپا » را از دهان تو بشنود، احساس می‌کند جزئی از « خانواده » او هستی، چون تمام اعضای خانواده او نی‌نی‌کوچولوش را این‌طور خطاب می‌کنند. فرض کن مشتری‌ات بگوید: کودک یا نوزاد. بسیار

خوب، تو هم همان کلمه‌ای را به کار ببر که او استفاده می‌کند. (خوب ... البته مواظب باش زیاد افراط نکنی! مثلاً اگر گفت: «موش من»، شاید بد نباشد این بار از خیر به کار بردن این کلمه بگذاری.)

استفاده از تکنیک « کلمه‌های مشابه » در مهمانی‌ها

بیا فرض کنیم تو در مهمانی بزرگی هستی که انواع و اقسام آدم‌های مختلف حضور دارند. اول با وکیلی حرف می‌زنی که می‌گوید اغلب آدم‌ها از « حرفه » او دید بدی دارند. وقتی که نوبت حرف زدن تو رسید، تو هم بگو: « حرفه », اگر بگویی کسب و کار، ناخودآگاه فاصله‌ای بین شما دو تا به وجود می‌آید. بعد با یک کارگر ساختمان روبرو می‌شوی و او شروع می‌کند به حرف زدن درباره « کسب و کارش », حالا اگر بگویی « حرفه », من، توی دردمر می‌افتی. او فکر می‌کند تو داری برایش کلاس می‌گذاری.

بعد از یک وکیل و یک کارگر ساختمان، با چند نفر دیگر صحبت می‌کنی: اول یک مدل، بعد یک سخنران حرفه‌ای و بالاخره یک خواننده پاپ. این سه نفر سه کلمه متفاوت برای شغلشان به کار می‌برند. مدل ممکن است درباره سفارش‌های زیادی که دارد لاف بزند؛ سخنران حرفه‌ای هم ممکن است از مشغله کاری خود حرف بزند و خواننده پاپ هم احتمالاً می‌گوید: « آره، رفیق. کلی کنسرت دادم. » کار سختی است که تمام واژه‌هایی را که آن‌ها برای معرفی شغلشان به کار می‌برند، از بر کنی. بنابراین بهتر است گوش خود را باز کنی و کلمه‌ای را که از زبان آن‌ها شنیده‌ای، برایشان تکرار کنی.

تکرار کردن فقط مخصوص مشاغل نیست. اگر با دقت گوش بدهی، زیرنویس‌های زبانی را می‌شنوی، که هرگز به خواب هم نمی‌بینی وجود داشته باشند. باورت می‌شود که به کار بردن یک معادل غلط برای فعل به ظاهر ساده « داشتن » می‌تواند این برچسب را به تو بزند که هیچ چیزی از

دنیای مقابله نمی‌دانی؟ برای مثال عاشقان گریه درباره « داشتن » گریه حرف می‌زنند، ولی اسب‌دارها می‌گویند « صاحب » اسبی هستند. آدم‌های دوستدار ماهی صاحب ماهی نیستند؛ آن‌ها از « نگه‌داری » ماهی حرف می‌زنند ... چرا این قدر پریشان شدی؟ نگران نباش. کار سختی نیست شاید اولش سخت باشد، ولی به زحمتش می‌ارزد. اگر کلمه‌های اشتباهی به کار ببری، طرف صحبت پیش خودش فکر می‌کند که در دنیای او غریبه هستی؛ و البته حق هم دارد چنین فکری بکند.

خطر استفاده نکردن از تکنیک « کلمه‌های مشابه »

گاهی اوقات به خاطر توجه نکردن به تکنیک « کلمه‌های مشابه » بازی را می‌بازی. من و دوستم فیل در یک مهمانی داشتیم با افراد متعددی حرف می‌زدیم. زنی داشت با غرور به افراد دیگر درباره کلبه‌ی اسکی فوق‌العاده‌ای که به‌تازگی خریده بود حرف می‌زد. او داشت دوستانش را به کلبه‌ی کوچولوش در کوهستان دعوت می‌کرد.

فیل که در دل دوست داشت او هم دعوت شود، گفت: « چه عالی! / *اتفاکت دقیقاً کجاست؟* » خلاص! تمام شانس فیل برای دعوت شدن به کلبه آن خانم بر باد رفت.

من نتوانستم جلوی خودم را بگیرم. بعد از اینکه صحبت‌هایمان با آن جمع تمام شد، توی گوش دوستم گفتم: « فیل، چرا با گفتن کلمه‌ی *اتفاکت* به جای کلبه به اون خانم توهین کردی؟ » فیل با تعجب سرش را خاراند و گفت: « منظورت چیه که بهش توهین کردم. / *اتفاکت* کلمه‌ی قشنگیه. خانواده من به *اتفاکت* توی کیپ کاد دارن. من عاشق این کلمه هستم. من توی اون *اتفاکت* بزرگ شدم و گفتن کلمه‌ی *اتفاکت* کلی خاطرات شیرین رو واسه من زنده می‌کنه. » بسیار خوب فیل، کلمه‌ی *اتفاکت* ممکن است برای تو زیبا باشد، ولی مسلماً آن خانم اسکی‌باز کلبه را ترجیح می‌دهد.

انعکاس حرفه‌ای

امروزه در دنیای تجارت مشتری‌ها از فروشندگانشان انتظار دارند که حلال مشکلات باشند، نه فقط یک فروشنده ساده. اگر به زبان آن‌ها صحبت نکنی، احساس می‌کنند مشکلات آن‌ها را درک نکرده‌ای.

من دوستی به نام پتی دارم که مبلمان اداری می‌فروشد. افراد مختلفی از اصناف ناشر، تبلیغات، رسانه و وکلا جزء مشتری‌های او هستند. عنوان کاتالوگ شرکتش هم هست: «مبلمان اداری». با این وجود، او به من گفت که اگر واژه اداری را برای همه مشتری‌هایش استفاده کند، آن‌ها فکر می‌کنند او هیچ چیزی از رشته آن‌ها نمی‌داند. او به من گفت یکی از مشتری‌هایش که مسئول خرید یک شرکت تبلیغاتی است، از *آژانس* حرف می‌زند. مشتری انتشاراتی‌اش از دفتر نشر حرف می‌زند. وکیل‌ها از مبلمان دفتر و *کالتشان* حرف می‌زنند و مشتری‌های رادیو و تلویزیونی به جای دفتر، از *ایستگاه* حرف می‌زنند. پتی می‌گوید: «خوب، مال خودشونه، هر اسمی هم که دلشون بخواد، روش می‌ذارن.» بعد اضافه می‌کند: «اگه من بخوام چیزی به اونا بفروشم، باید محل کارشون رو به همون اسمی صدا بزنم که اونا می‌گن.»

۴۵

تکنیک

کلمه‌های مشابه

این تکنیک یک ابزار ساده زبان‌شناسی است که قدرت فوق‌العاده‌ای دارد. به انتخاب‌های آگاهانه اسم‌ها، فعل‌ها، ضمیرها و صفت‌های گوینده به دقت گوش کن - و بعد عین همان‌ها را تکرار کن. وقتی مخاطبت کلمه‌های خودش را از دهان تو بشنود، یک احساس تفاهم ناخودآگاه به وجود می‌آید. این کار باعث می‌شود او احساس کند تو در ارزش‌ها، دیدگاه‌ها، علائق و تجربه‌های او سهیم هستی.

تکنیک « کلمه‌های مشابه » ادامهٔ رابطه را تضمین می‌کند

علاقهٔ خاص یک قشر به یک اصطلاح خاص، چیز دل‌خواهی نیست. بعضی از مشاغل، اقلیت‌ها و گروه‌های خاص اغلب پیشینه‌ای دارند که عموم مردم توجه چندانی به آن ندارند. وقتی که این پیشینه با درد و رنج زیادی گره خورده باشد، معمولاً افراد واژه‌های دیگری را ابداع می‌کنند که آن معانی ضمنی تلخ را در خود ندارد.

من یک دوست بسیار عزیز به نام لسلای دارم که روی ویلچر است. او می‌گوید هر وقت کسی از کلمهٔ معلول استفاده می‌کند، او احساس می‌کند که کامل نیست: « ما ترجیح می‌دهیم که شما بگویید: فردی با یک نوع عدم توانایی خاص. » بعد یک توضیح تکان‌دهنده می‌دهد: « ما آدم‌هایی که یک‌سری ناتوانی‌های خاص داریم، مثل بقیهٔ آدم‌های عادی هستیم. این آدم‌ها در سفر زندگی همان چمدان‌هایی را حمل می‌کنند که ما حمل می‌کنیم؛ فقط ما یه ساک اضافه با خودمان داریم به نام عدم توانایی. »

حرفی که می‌زنم ساده است ولی انجام آن واقعاً زندگی‌ات را عوض می‌کند. برای اینکه به مردم احترام بگذاری و کاری کنی که با تو احساس صمیمیت کنند، کلمه‌هایشان را عیناً تکرار کن! این کار باعث می‌شود در نظر آن‌ها فرد فهمیده‌تری به نظر بیایی - در ضمن تو را همیشه از هر دردسری نجات می‌دهد.

چطور منظورت را به روشنی به مخاطبت بفهمانی؟

مدتی قبل مجبور شدم در یک جلسه کاری برای پانزده تا مرد سخنرانی کنم. همین طور که داشتم بلند می‌شدم با خودم گفتم: «خیلی خوب، پانزده تا مرد مریخی و یک زن ونوسی. مهم نیست؛ من از پَسشون برمیام» من کتاب مردان مریخی، زنان ونوسی را خوانده بودم و از تفاوت‌های عصبی بین مغز زن‌ها و مردها خبر داشتم و زبان بدن مخصوص خانم‌ها و آقایان را به خوبی می‌دانستم. تازه از هر چیز گذشته، مگر خود من تفاوت‌های موجود بین شیوه برقراری ارتباط در زن‌ها و مردها را درس نمی‌دادم؟ پس دیگر از چه می‌ترسیدم؟ من کاملاً آماده حرف زدن با این مردها، رساندن منظور مورد نظر و پاسخ دادن به هر سؤال بودم.

همه چیز خوب شروع شد. من سخنرانی‌ام را واضح و دقیق بیان کردم؛ هر نکته‌ای را به‌طور مفصل شرح دادم و بی‌هیچ عیب و ایرادی سخنرانی‌ام را به پایان بردم. بعد نشستم و با اعتمادبه‌نفس از افراد حاضر خواستم که اگر سؤال یا نکته‌ای دارند، راحت و بی‌پرده عنوان کنند.

اینجا بود که رشته کار از دستم خارج شد. تمام چیزی که به خاطر دارم رگبار بی‌امانی از سؤال‌های فنی بود که آن‌ها با استفاده از اصطلاحات فوتبالی شروع به پرسیدن کردند.

یکی از مردها پرسید: « فکر می‌کنی توپ رو از دست می‌دیم؟ » دیگری گفت: « آره، ولی می‌تونیم دوباره اون رو از آن خودمون بکنیم. »

این دو تا جمله را فهمیدم. با این حال، وقتی که صحبت به دفاع پوششی و امثال اینها کشیده شد، دیگر کنترل همه چیز از دستم خارج شد. وقتی یکی از مردها گفت که برای نجات معامله باید یک هورای حسابی کشید، احساس حقارت را با تمام وجود در درونم حس کردم. مجبور شدم از آن‌ها بپرسم: « منظور تون چیه؟ » آن مردها نگاه عالمانه‌ای به هم انداختند و بعد با فروتنی به من لبخند زدند و مسئله را برای من توضیح دادند.

در تمام طول آن شب، افکار مالیخولیایی زیادی به ذهنم خطور کرد؛ مثلاً تصور می‌کردم که من و چهارده تا زن در جلسه‌ای کاری که تنها یک مرد در آن حضور داشت شرکت داریم و همین طور که داریم با به کار بردن اصطلاح‌های زایمان با هم بحث می‌کنیم، مرد بیچاره با حیرت سرش را می‌خاراند. البته هدف این کتاب نیست که افکار مالیخولیایی را در سر تو بپروراند، بلکه هدف پرورش مهارت‌های ارتباطی توست. برای این منظور من تکنیک بعدی را که بر پایه استفاده از اصطلاح است (و نه فقط اصطلاحات فوتبالی)، به تو ارائه می‌دهم.

اصطلاحات بجا کولاک به پا می کنند

« اصطلاح » ابزار ارتباطی قوی و مؤثری است - به شرطی که از مثال‌هایی استفاده کنی که برگرفته از زندگی فردی باشند که داری با او حرف می‌زنی. مردها از اصطلاح‌های فوتبالی برای پیچیده کردن مسائل یا گیج کردن خانم‌ها استفاده نمی‌کنند، بلکه برای روشن کردن موقعیت موجود برای مردهای دیگر از آن‌ها کمک می‌گیرند. استفاده از اصطلاحات فوتبالی موقعیت را برای مردها واضح‌تر می‌کند، چون به‌طور کلی مردها بیشتر از زن‌ها فوتبال تماشا می‌کنند.

۴۶

تکنیک ابزار قدرتمندی به نام اصطلاح

مشتی‌ات باغ دارد؟ درباره « کاشتن دانه‌های موفقیت » برایش حرف بزن. رئیس قایق دارد؟ در مورد ایده‌ای که می‌تواند شناور بماند صحبت کن. سرگرمی‌ها یا شیوه زندگی شنونده‌ات را مشخص کن. برای اینکه حرف‌هایت قدرت و تأثیر بیشتری داشته باشد، از دنیای شنونده‌ات (نه دنیای خودت) اصطلاحاتی بیاور. اصطلاحات به شنونده‌ات می‌گوید که مثل او فکر می‌کنی و علائق مشترکی با او داری.

چطور کاری کنی طرف مقابلت احساس کند با او همدردی می کنی؟

وقتی داریم به حرف های کسی گوش می دهیم، اغلب صداهایی مثل « آهان » یا « اوهوم » کوچولویی در می آوریم تا گوینده را مطمئن کنیم داریم به حرف هایش گوش می دهیم. راستش این صداها چنان عادت بعضی از آدم ها شده اند که ناخواسته آن ها را می گویند. وقتی با دوستم فیل صحبت می کنم، او مرتب می گوید « آهان ... اوهوم ... » هر از گاهی اگر در جواب حرفی که زده ام، یکی از « آهان » های او را دریافت کنم، از او می پرسم: « خوب فیل، الان چی گفتی؟ »

« خوب راستش ... » فیل هیچ حرفی برای گفتن ندارد. تقصیر او نیست. او یک مرد است و می دانی که اصولاً مردها زیاد اهل گوش دادن نیستند. یک بار که داشتم در مورد یک مسئله

معمولی، ظاهراً برای فیل (و در اصل برای خودم)، حرف می‌زدم، فیل طبق معمول داشت « آهان » دائمی خود را تکرار می‌کرد. برای اینکه ببینم چقدر به حرف‌هایم گوش می‌دهد، وسط حرف‌هایم گفتم: « آره، امروز بعد از ظهر می‌خوام برم تمام بدنم رو تاتو کنم. »

فیل طبق عادت سرش را تکان داد و گفت: « آهان. »

خوب، قبول که گفتن یک « آهان » بهتر از این است که مات به کسی خیره شوی، ولی گفتگوکنندگان برتر این گزینه را انتخاب نمی‌کنند. سعی کن جمله‌های تأییدکننده را جایگزین « آهان » کنی.

جمله‌های تأییدکننده کدام‌اند؟

این جمله‌ها عبارت‌های ساده و کوتاهی هستند که حرف طرف مقابلت را تأیید می‌کنند. آن‌ها برخلاف چیز ناقصی مثل « آهان ... »، جمله‌های کاملی مثل این هستند: « به خاطر این تصمیمی که گرفتی، تحسینت می‌کنم » یا « واقعاً هیجان‌انگیزه. » جمله‌های تأییدکننده می‌توانند جمله‌های مثبتی از این دست باشند: « آره، کار درستی کردی. » یا « فوق‌العاده است که همچنین احساسی داری. »

وقتی که به جای صداهای معمولی با جمله‌های کامل به مخاطبت جواب بدهی، نه تنها آدم خوش‌بیان‌تری به نظر می‌آیی، بلکه شنونده‌ات هم احساس می‌کند تو واقعاً حرف‌های او را درک می‌کنی.

۴۷

تکنیک

از جمله‌های تأییدکننده استفاده کن

در جواب حرف‌های طرف مقابلت فقط نگو « آهان »، بلکه جمله‌های کاملی به زبان بیاور تا به طرف مقابلت نشان دهی حرف‌هایش را می‌فهمی. گفتگویت را با جمله‌هایی مثل اینها

رنگ و لعاب بده: « می فهمم چی می گی. » با تلاکوهاى احساسى صحبت هایت را نورانی کن: « گل گفتی. » همدردی و تأیید تو شنوندهات را تحت تأثیر قرار می دهد و او را تشویق به ادامه صحبت هایش می کند.

البته این کار هزینه ای هم برایت دارد؛ برای اینکه جمله تأییدی مناسب را به کار ببری، باید به حرف های طرف مقابلت واقعاً گوش بدهی! حالا بیا به سراغ تأییدکننده های پیشرفته تر برویم.

چطور کاری کنی فکر کنند تو مثل آن‌ها
می‌بینی، می‌شنوی و احساس می‌کنی؟

حدود ده سال پیش من همخانه‌ای داشتم به نام براندا. پوستره‌ای هنرمندان بزرگ، دیوارهای اتاقش را پوشانده بود. او در خانه قدم نمی‌زد، بلکه با سر و صدای پا از این اتاق به آن اتاق می‌رفت. خوب، همخانهٔ پرسر و صدایی بود، ولی حداقل این مزیت را داشت که وقتی تلفن با او کار داشت، هیچ وقت برای پیدا کردنش دچار مشکل نمی‌شدم. یکبار از براندا پرسیدم از کی مثل الآن روی پاهای خود بند نبوده است. او گفت: «از وقتی گوش باز کردم» با خودم گفتم: «گوش. عجیبه! معمولاً آدم‌ها می‌گویند از وقتی که چشم باز کردم.» در آن لحظه فهمیدم که براندا دنیا را بیشتر از طریق گوش‌هایش می‌بیند «تا از طریق چشم‌هایش».

همه ما دنیا را از طریق حواس پنجگانه‌مان درک می‌کنیم. ما دنیا را می‌بینیم؛ دنیا را می‌شنویم؛ دنیا را بو می‌کنیم؛ و دنیا را می‌چشیم. بنابراین بر اساس این پنج تا حس حرف می‌زنیم. هواداران «ان/ال پی» به ما می‌گویند که در هر انسانی یکی از حواس قوی‌تر از بقیه است. برای براندا حس شنوایی‌اش قوی‌تر بود.

براندا به من گفت که در زیرزمین تاریکی که پایین‌تر از سطح خیابان بوده در شهر نیویورک بزرگ شده است. او به یاد می‌آورد در دوران نوزادی صدای پای عابرانی را که درست بالای گهواره او روی پیاده‌رو راه می‌رفتند می‌شنیده است. در دورانی که کودکی نوپا بیش نبود، گوش‌های کوچکش پر بود از صدای بوق ماشین‌ها، جیغ آژیرها و زنجیرهای چرخی که روی خیابان‌های یخ‌زده می‌خوردند. او مخصوصاً صدای تالاپ تلوپ سم اسب‌های پلیس را که بر سنگفرش خیابان‌ها می‌خورد و او از پنجره می‌شنید به یاد می‌آورد. اولین شناخت او از دنیای بیرون از طریق گوش‌هایش بوده است و تا به امروز هم صدا بر زندگی‌اش حکمرانی می‌کند.

متخصصان «ان ال پی» پیشنهاد می‌کنند که موقع حرف زدن با آدم‌ها قوی‌ترین حس آن‌ها را تحریک کنیم. برای همین موقع حرف زدن با براندا سعی می‌کنم از ارجاعات شنیداری استفاده کنم و احساس می‌کنم که براندا توجه بیشتری به حرف‌هایم می‌کند.

برای اینکه در این کار مهارت پیدا کنم، تصمیم گرفتم با دقت به صحبت‌های دوستانم گوش بدهم و ببینم حس برتر آن‌ها کدام یک از حواس پنجگانه‌شان است. گاهی ارجاعات بصری مثل این را می‌شنیدم:

«می‌بینم خیلی ... شدی؟»

«به چشم من خوب می‌یاد!»

«نمی‌تونم تجسم کنم که ...»

« دید خوبی نسبت به این مسئله ندارم. »

« از دید من ... »

وای، با شنیدن این کلمه‌ها فکر می‌کردم که دیگر متوجه شده‌ام آن فرد چه نوع آدمی است.

به این آسانی هم نبود!

ولی بعد، در موقعیت دیگری می‌شنیدم که همان فرد از عبارات‌های شنیداری استفاده می‌کند:

« مدام به خودم می‌گم جواب می‌ده. »

« صدایی منفی در سرم می‌پیچه که ... »

« واقعاً با ساز اون می‌خونه. »

ای بابا ... آن قدرها هم که فکر می‌کردم کار آسانی نبود، ولی من تسلیم‌بشو نبودم.

یک بار من و براندا با چند تا از دوستانمان به اسکی رفتیم. شب همگی در یک مهمانی شرکت کردیم. یکی از دوستانمان داشت به جمعی از مهمان‌ها می‌گفت: « دامنه‌های کوه پر از برف و بسیار زیبا بود. همه چیز مثل بلور شفاف بود. »

از خودم پرسیدم: « یعنی این آدم یک فرد بصری است؟ »

اسکی‌باز دیگری اضافه کرد: « حس برف تازه روی صورت فوق‌العاده بود. »

در دل به خودم گفتم: « آهان، این یک فرد لامسه‌ای است. »

در آن لحظه (همان طور که انتظار داشتم) براندا گفت: « امروز خیلی ساکت بود. تنها صدایی که به گوش می‌رسید، صدای زوزه باد بود که موقع پایین آمدن از سراسیابی کوه در گوش می‌پیچید. »

با این حال، هنوز برایم سخت بود که بفهمم حس برتر هر کس کدام یک از حواس پنجگانه‌اش است.

یک راه حل ساده

من راه‌حلی را پیدا کردم که واقعاً به درد می‌خورد و نیازی به کارآگاه‌بازی در آوردن و این حرف‌ها هم نیست. من به این تکنیک می‌گویم: «جمله‌های همدلانه». «مهارت یافتن در گفتن این عبارت‌ها بسیار ساده است. اگر معلوم باشد که حس برتر فردی که داری با او حرف می‌زنی کدام یک از حواس پنجگانه‌اش هست که هیچ ... ولی اگر معلوم نبود، فقط کافی است که به حالت او در آن لحظه پاسخ بگویی. خودت را با حس همان موقع شخصی که دارد حرف می‌زند، مطابقت بده. برای مثال فرض کن یکی از همکارانت دارد برنامه مالی‌اش را توصیف می‌کند. او می‌گوید: «با این برنامه می‌تونم مسیرمون رو تا شش ماه دیگر به‌خوبی ببینم.» از آنجایی که در این لحظه او از یک ارجاع بصری استفاده کرده است، تو هم بگو: «نگاه من هم مثبت.» یا «تو واقعاً تصویر روشنی از وضعیت‌مون داری.»

یک امکان دیگر: فرض کن او گفته بود: «دلم می‌گه این برنامه جواب می‌ده.» حالا تو باید عبارتی لامسه‌ای مثل این بگویی: «می‌فهمم چه حسی داری.» یا «تو خوب مشکل رو درک می‌کنی.»

۴۸

تکنیک

جمله‌های همدلانه

هم‌صحبت از کدام عضو از اعضای بدنش برای صحبت کردن استفاده می‌کند؟ چشم‌هایش؟ گوش‌هایش؟ دلش؟ برای افراد بصری از جمله‌های همدلانه بصری استفاده کن، تا او احساس کند تو دنیا را همان طوری می‌بینی که او می‌بیند. برای آدم شنیداری از جمله‌های

همدلاَنه شنیداری استفاده کن، تا او را مطمئن کنی حرف‌هایش را خوب و واضح می‌شنوی. برای آدم لامسه‌ای از جمله‌های همدلاَنه لامسه‌ای استفاده کن تا فکر کند تو هم مثل او حس می‌کنی.

شاید بررسی پس آن دو تا حس دیگر، یعنی چشایی و بویایی چه می‌شود؟ راستش خود من تا حالا با آدمی چشایی یا بویایی روبرو نشده‌ام، ولی تو همیشه می‌توانی با جمله‌ای مثل این از یک آشپز تعریف کنی: «حرفت خوشمزه است!» (که البته از نوع چشایی است) و یا بهش بگو: «کل ماجرا بو داره!»

تکنیک بعدی کمک می‌کند فقط با به کار گرفتن یک کلمه خودت را در دل او جا کنی.

چطور « من، شما » را به « ما » تبدیل کنی؟

اگر چند لحظه یواشکی به حرف‌های دو نفر گوش بدهی می‌توانی چیزهای زیادی دربارهٔ نوع رابطهٔ آن‌ها بفهمی، مثلاً می‌توانی بگویی آیا تازه با هم آشنا شده‌اند یا دوستان قدیمی هستند. می‌توانی بگویی آیا زن و مردی که دارند با هم حرف می‌زنند زن و شوهر هستند یا غریبه.

حتی لازم نیست بشنوی دو نفر همدیگر را رفیق، شریک یا یار صدا می‌کنند تا بفهمی با هم دوستند؛ لازم نیست بشنوی مرد و زنی در گوش هم زمزمه کنند « عزیزم، شیرینم، دلبندم » تا بفهمی زن و شوهرند. مهم نیست که دو تا آدم دارند دربارهٔ چی حرف می‌زنند یا حتی لحن صدایشان چگونه است. حتی می‌توانی با چشم بسته هم چیزهای زیادی در مورد رابطهٔ دو تا آدم

بفهمی. چون تکنیکی که می‌خواهم به تو یاد بدهم، هیچ ربطی به زبان بدن ندارد. چطوری؟ به مرور که افراد به هم نزدیک‌تر می‌شوند، ارتباطشان هم حال و هوای دیگری پیدا می‌کند و کم‌کم وارد مرحله‌ی جدیدی از صمیمیت می‌شود. در ادامه‌ی مراحل، این فرایند را برایت توضیح می‌دهم.

سطح اول: کلیشه‌ها

دو تا غریبه‌ای که با هم صحبت می‌کنند، در ابتدا جمله‌های کلیشه‌ای بینشان رد و بدل می‌شود. برای مثال وقتی که دارند در مورد کسل‌کننده‌ترین موضوع دنیا، یعنی آب و هوا حرف می‌زنند، ممکن است یکی به دیگری بگوید: «عجب هوای آفتابی خوبیه!» یا «وای، باز داره بارون می‌یاد، خیلی بده نه؟» این سطح اول است، یعنی کلیشه.

سطح دوم: حقایق

آدم‌هایی که آشنایی مختصری با هم دارند، ولی چندان با هم دوست نیستند، درباره‌ی حقایق بحث و گفتگو می‌کنند: «می‌دونی جو، امسال نسبت به پارسال تعداد روزهای آفتابی دو برابر بود.» یا «آخرش برای فرار از گرما باید بریم استخر.»

سطح سوم: سؤال‌ها و احساسات شخصی

وقتی آدم‌ها با هم دوست می‌شوند، اغلب احساساتشان را برای هم توصیف می‌کنند، حتی در مورد موضوعات کسل‌کننده‌ای مثل آب و هوا: «جرج، من عاشق این جور روزهای آفتابی‌ام.» همچنین از هم سؤال‌های شخصی می‌پرسند: «تو چطور بتی؟ تو هم آدم آفتابی هستی؟»

سطح چهارم: تبدیل شدن «من» به «ما»

حالا به سراغ بالاترین سطح صمیمیت می‌رسیم. این مرحله از مرحله‌ی دوم

غنی‌تر است و بیشتر از سطح سوم تفاهم ایجاد می‌کند. این مرحله، مرحله «تبدیل شدن من به ما» است. دوستانی که درباره آب و هوا بحث می‌کنند، ممکن است بگویند: «اگه این هوای خوب همین طور باقی بمونه، تابستون خوبی در پیش خواهیم داشت.» عشاق ممکن است بگویند: «امیدواریم این هوای خوب برامون باقی بمونه تا بتونیم بریم سفر.»

تکنیکی که برای رسیدن به اوج صمیمیت کلامی است، از این پدیده سرچشمه می‌گیرد. خیلی ساده کلمه «ما» را به کار ببر. با به کار بردن این کلمه باعث می‌شوی که یک مشتری، یک موکل یا یک غریبه احساس کند شما دو تا با هم دوست هستید. از این کلمه استفاده کن تا همسر آینده احتمالی‌ات احساس کند شما دو تا وصله تن هم هستید. من به این تکنیک می‌گویم: «مای زودهنگام.» در گفتگوهایت از مرحله یک و دو بگذر و مستقیم برو به سطح سه و چهار. در مورد مسئله مورد نظرت، همان طوری از احساس طرف مقابلت سؤال کن که از احساسات دوستت می‌پرسی. بعد موقع صحبت از هر چیزی که می‌تواند روی شما دو تا تأثیر بگذارد، از ضمیر «ما» استفاده کن، درست همان طور که موقع صحبت با دوستت، محبوبیت و سایر خودی‌ها از ضمیر «ما» استفاده می‌کنی.

کلمه «ما» با هم بودن را تقویت می‌کند و به شنونده این حس را می‌دهد که با تو پیوند دارد. «ما» این احساس ناخودآگاه را به طرف مقابل می‌دهد که: «من و تو در برابر این دنیای سرد سرد با هم هستیم.» وقتی که تو همان اول کار می‌گویی «ما» (حتی به یک غریبه)، آن‌ها به‌طور ناخودآگاه به تو نزدیک‌تر می‌شوند. این کلمه به‌طور ضمنی به این اشاره دارد که شما با هم دوست هستید. در مهمانی می‌توانی به فردی که پشت سر تو در صف غذا ایستاده است بگویی: «وای، چه رنگ و بویی. واقعاً سفره خوبی برامون چیدن.» یا «اگه همه اینا رو بخوریم، می‌ترکیم.»

۴۹

تکنیک

« ما » ی زود هنگام

حتی اگر همین چند لحظه پیش با کسی آشنا شده‌ای، سعی کن حس صمیمیتی بین خودت و او به وجود بیاوری. با پریدن از سطح یک و دو و رفتن به سطح سه و چهار، خود را به او نزدیک کن. با استفاده از کلمه‌های جادویی « ما »، « به ما »، « مال ما » احساسات گرم و صمیمانه در وجود او ایجاد کن.

دوستان، عشاق و همکاران صمیمی دیگر چه چیزهای مشترکی دارند؟ یک پیشینه مشترک. تکنیک آخری این بخش روشی است که با استفاده از آن در وجود کسی که به‌تازگی با او آشنا شده‌ای این احساس گرم را به وجود می‌آورد که انگار سال‌هاست با هم بوده‌اید.

چطور یک « لطیفه شخصی » درست کنی؟

عشاق در گوش هم جمله‌هایی را زمزمه می‌کنند که برای هیچ کسی غیر از خودشان معنایی ندارد. صحبت‌هایی بین دوستان رد و بدل می‌شود که از نظر افراد دیگری که آن‌ها را می‌شنوند خیلی مسخره می‌آید. همکاران قدیمی با هم به خاطرات مشترک می‌خندند.

کارمندان یکی از شرکت‌هایی که من با آن کار کرده‌ام، در طول یک دهه با مسائل مختلفی مثل تعدیل نیرو، کار گروهی و طرح‌های اجرایی دست و پنجه نرم کرده‌اند. آن‌ها معمولاً در مهمانی‌ها همیشه به روزی می‌خندند که تمام اعضای شرکت (از رئیس گرفته تا آبدارچی)، همگی تحت عنوان « کار گروهی » از یک تیرک چهل متری بالا رفتند. البته حین این کار مدیر

عامل از تیرک پایین افتاد و انگشت پایش شکست. در جلسه هفتگی بعد مدیر عامل عصای زیر بغلش را تکان داده بود و با لحن نیشداری اعلام کرده بود: «دیگه از کار گروهی خبری نیست.» این طوری بود که آن لطیفه محرمانه از خاکسترهای یک ایده متولد شد.

از دل تجربه‌های مشترکی مثل این، فرهنگ یک شرکت رشد می‌کند. این کارمندان تاریخچه و زبان مشترکی دارند که از طریق آن با هم ارتباط برقرار می‌کنند. تا به امروز هر بار که این افراد بخواهند ایده‌ای را در نطفه سرکوب کنند می‌گویند: «بیایید چوب زیر بغلمان را به سوی آن تکان بدهیم.» یا «بیایید آن را از میله سر بدهیم پایین.» بعد همگی آن‌ها می‌خندند. هیچ کس غیر از خود این کارمندان نمی‌فهمند که منظور آن‌ها چیست.

نیل سایمون، نمایشنامه‌نویس، گاهی تنها با یک کلمه می‌تواند کاری کند تماشایی‌های برادوی بفهمند دو هنرپیشه روی صحنه زن و شوهرند یا دوستان قدیمی. برای این کار، هنرپیشه مرد صرفاً چیزی را به هنرپیشه زن می‌گوید که معنایی برای تماشایی‌های ندارد. بعد آن‌ها هر دو می‌زنند زیر خنده. همه تماشایی‌ها نکته را می‌گیرند: این دو تا آدم خاطرات مشترکی با هم دارند.

هر بار که من و دوستم داریل همدیگر را می‌بینیم، نمی‌گوییم «سلام» می‌گوییم «کواک» چرا؟ چون وقتی پنج سال پیش، برای اولین بار با هم آشنا شدیم، داریل به من گفت که در یک مزرعه پرورش اردک بزرگ شده است. وقتی به او گفتم که به عمرم مزرعه پرورش اردک ندیده‌ام، او بهترین تقلیدی را که من در عمرم دیده بودم از اردک کرد و آن را در مقابل چشم‌های من اجرا کرد. او سرش را به چپ و راست تکان داد و اول از گوشه یک چشمش به من نگاه کرد و بعد از گوشه چشم دیگرش. در حین انجام این حرکات دست‌هایش را هم بر هم می‌زد و کواک-کواک می‌کرد.

آنچنان از اجرایش خنده‌ام گرفت که او تشویق شد برایم عین اردک راه برود. این کارش مسری بود و ما هر دو تا عین دو تا اردک شروع به راه رفتن و تکان دادن دست‌هایمان و در آوردن صدای اردک کردیم. باور کن آن شب از خودمان دو تا دلقک تمام‌عیار ساختیم!

۵۰ تکنیک

تاریخچه مشترک

وقتی غریبه‌ای را می‌بینی و می‌خواهی که دیگر چندان با او غریبه نباشی، به دنبال اتفاق خاصی بگرد که در اولین ملاقاتتان برای شما رخ داده است. بعد چند تا کلمه پیدا کن که لبخند گرمی به لب‌هایتان بیاورد یا آن احساس خوبی را که در آن لحظه در وجودتان احساس کرده بودید، دوباره در هر دوی شما زنده کند. حالا شما هم (مثل دوست‌های قدیمی) یک تاریخچه مشترک با هم دارید.

با هر کسی که دوست داری جزئی از آینده کاری یا شخصی‌ات بشود، به دنبال لحظات خاصی برای با هم بودن باش. این لحظات خاص در حافظه هر دوی شما ثبت خواهد شد. بعد در موقعیت مناسب آن‌ها را به یاد هم صحبت خود بینداز.

روز بعد تلفن خانه‌ام زنگ خورد. من گوشی را برداشتم و انتظار داشتم این جمله را بشنوم که: «سلام، داریل هستم.» ولی در عوض این را شنیدم: «کواک» مطمئنم این همان چیزی است که باعث شروع دوستی ما دو نفر شد. تا به امروز هر وقت که این «کواک» را از پشت تلفن می‌شنوم، خاطره شیرین (هر چند کمی خجالت‌آور) به یادم می‌افتد. این «کواک» تاریخچه مشترکمان را به یادمان می‌اندازد و دوستی‌مان را تازه می‌کند - مهم

نیست که چقدر از آخرین باری که رودررو با هم کواک کواک کردیم، می‌گذرد!

حالا دیگر چی باقی مانده؟

شخصیت، ابهت و اعتماد به نفس، مشخصه‌های تمامی برندگان بزرگ در همه عرصه‌های زندگی است. بخش اول به ما کمک کرد تا با استفاده از زبان بدن، یک تأثیر اولیه پویا، مطمئن و پرجذبه بر طرف مقابلمان بگذاریم. در بخش دوم، نکته‌های گپ را به حرف‌هایمان افزودیم. در بخش سوم، نکات لازم را از پسرها و دخترهای بزرگ گرفتیم تا برای لیگ بزرگ زندگی آماده شویم. فصل چهارم ما را از این مصیبت نجات داد که جلوی کسانی که چیزهای مشترک خیلی کمی با آن‌ها داریم زبانمان بند نیاید. و در فصل پنجم هم تکنیک‌هایی را یاد گرفتیم تا با کمک آن‌ها بتوانیم صمیمیت و تفاهم فوری ایجاد کنیم.

دیگر چه مانده؟ درست حدس زدی. باید کاری کنیم که آدم‌ها واقعاً احساس خوبی نسبت به خودشان پیدا کنند، ولی «تعریف» در دنیای امروز سلاح خطرناکی است. یک حرکت اشتباه ممکن است باعث شود که رابطه را سلاخی کنی. بیا در ادامه به بررسی قدرت تعریف و تمجید و اینکه چطور این دو ابزار قوی را به‌خوبی به کار ببریم، بپردازیم.

بخش ششم

چطور فرق بین تعریف و چاپلوسی
را بفهمی؟

connect

بچه‌های کوچولو تخصص زیادی در گرفتن چیزهایی دارند که می‌خواهند. آن‌ها همین طور که روی زانوهای بابا نشسته‌اند می‌گویند: «بابا جون، تو خیلی خوبی. می‌دونم که اون عروسک تازه رو برام می‌خری.» روز بعد توی سوپرمارکت به مامان می‌گویند: «مامان جون، دوست دارم. تو بهترین مادر دنیایی. می‌دونم که اون بسته شکلات رو واسم می‌خری.»

وقتی آدم‌ها چیزی از کسی می‌خواهند، شروع می‌کنند به تعریف و تمجید کردن از او. می‌توانی این مسئله را در همه جا ببینی: از قان و قون کردن غریزی نوزادِ گرسنه وقتی که می‌بیند مادرش دارد به سمت گهواره‌اش می‌آید گرفته تا تعریف حساب‌شدهٔ فروشنده در موقع نشان دادن انواع ماشین‌ها به مشتری. در حقیقت «تعریف» کاربردی‌ترین تکنیک در میان تکنیک‌هایی است

که برای رسیدن به خواسته‌ها وجود دارد. وقتی دلیل کارنگی نوشت: « صحبت‌هایتان را با تعریف شروع کنید! »، ۱۵ میلیون خواننده این نصیحت را با جان و دل نوشیدند. بسیاری از ما هنوز فکر می‌کنیم که « تعریف کردن » راهی است برای گرفتن چیزی که از کسی می‌خواهیم. خوب این مسئله تا حدی درست است. اگر برای چیز ساده‌ای مثل گرفتن عروسک از بابا و شکلات از مامان باشد، تعریف کردن به درد می‌خورد، ولی دنیای کسب و کار از زمان دلیل کارنگی خیلی تغییر کرده است. در دنیای امروز هر چاپلوس لبخندبرلی این قدرت را ندارد که از طریق تعریف و تمجید به خواسته‌اش برسد.

تعریف بیخودی نکن

تو از کسی تعریف می‌کنی. بعد لبخند می‌زنی و منتظر می‌مانی تا احساسات گرمی وجود طرف مقابلت را پر کند. گاهی وقت‌ها این انتظار به درازا می‌کشد!

اگر طرف مقابلت یک ذره هم شک کند که تعریف تو برای رسیدن به خواسته‌های خودت است، آن وقت این کارت نتیجه معکوس دارد. اگر تعریفی که می‌کنی خالصانه نباشد و یا با مهارت گفته نشود، دیگر محال است که آن فرد دوباره به تو اعتماد کند. این مسئله می‌تواند هر رابطه‌ای را در نطفه خفه کند.

با این حال، تعریف و تمجیدی که با مهارت گفته شود، داستان دیگری است. اگر این کار درست انجام بگیرد، به رابطه تو و طرف مقابلت جان تازه‌ای می‌بخشد. تعریف درست می‌تواند باعث سر گرفتن معامله، پیدا کردن دوست تازه یا روح دادن دوباره به زندگی زناشویی در طی جشن سالگرد شود.

چه فرقی است بین تعریف و تمجیدی که آدم را در نظر طرف مقابلش

بالا می‌برد و چالپوسی که آدم را زمین می‌زند؟ عوامل زیادی در این معادله دخیل هستند؛ از قبیل خلوص نیت تو، زمان‌بندی، انگیزه و نوع کلمه‌هایت. همچنین به اعتمادبه‌نفس طرف مقابل، موقعیت کاری، پیش‌زمینه ذهنی او در مورد تعریف و نیز قضاوت او در مورد توانایی تو در درک قابلیت‌های او دارد. البته به رابطه شما دو نفر و اینکه چند وقت است همدیگر را می‌شناسید هم بستگی دارد. اگر داری از طریق تلفن، پست الکترونیکی (ایمیل) یا نامه از کسی تعریف می‌کنی، مسائل فرعی دیگری هم وارد ماجرا می‌شوند؛ مثلاً این مسئله که آیا چهره او را دیده‌ای؟ (چه رودررو و چه از طریق عکس).

گیج شدی، نه؟ تحقیقات محققان علوم اجتماعی نشان داده است که (۱) شنیدن تعریف از دهان یک فرد تازه، به مراتب اثربخش‌تر از تعریفی است که از دهان آشنا می‌شنوی. (۲) اگر از یک فرد معمولی تعریف کنی، تأثیر بیشتری دارد تا فرد جذابی که هرگز صورت او را ندیده‌ای. (۳) اگر موقع تعریف از کسی تواضع به خرج دهی و خود را زیاد بزرگ نشان ندهی، طرف مقابل بیشتر حرف‌هایت را جدی می‌گیرد - البته به شرطی که شنونده‌ات احساس کند تو از او بالاتری. اگر از نظر مقام و مرتبه از او پایین‌تری، چنین اظهارنظرهایی اعتبار تو را پایین می‌آورد.

حتماً پیش خودت می‌گویی: «بابا، این تعریف و تمجید عجب چیز پیچیده‌ایه، نه؟»

خوب وحشت‌زده نشو! بیا به جای اینکه خودمان را با بررسی این تحقیق و آن تحقیق گیج کنیم، چند تا تکنیک فوق‌العاده در کیسه کوچولوی ترفندهایمان بگذاریم. تمام این تکنیک‌هایی که در ادامه می‌آید، بر پایه معیارهایی هستند که دانشمندان علوم اجتماعی درباره روش درست تعریف کردن کشف کرده‌اند. این است نه راه مؤثر برای تعریف و تمجید از دیگران در هزاره جدید!

چطور از هم صحبت خود تعریف کنی که
فکر نکند از او انتظار چیزی داری؟

البته خطری که همیشه تعریف کردن را تهدید
می کند این است که شنونده شکاک و دیرباور
ممکن است پیش خود فکر کند داری چاپلوسی
او را می کنی تا به هدف های حریصانه خود دست
بیابی.

متأسفانه این مسئله حقیقت دارد. اگر تو
تعریف درست و حسابی از رئیس، مشتری یا
یا فرد مورد علاقه ات بکنی، احتمالاً فکر
می کند داری خودشیرینی می کنی. او با خود فکر
می کند لابد تو از گناهی که کردی دچار عذاب
وجدان شده ای و برای همین داری از او تعریف
می کنی. پس، یعنی نباید از کسی تعریف کنی؟
آیا باید ارزیابی صادقانه را برای خودت نگه
داری؟

نه، فقط آن را غیرمستقیم به گوش طرفت برسان. از قدیم این روش یکی از بهترین و قابل اعتمادترین روش‌های برقراری ارتباط بوده است. از همان وقتی که کمدی‌های کتسکیلز بر این حرف تأکید کردند که بهترین راه‌ها برای پخش یک خبر « تلفن زدن، تلگراف زدن و گفتن آن خبر به یک زن » است، ما دریافته‌ایم که این روش بسیار مؤثر است. متأسفانه این روش اغلب در مورد خبرهای بد مورد استفاده قرار می‌گیرد. خبرهایی که در عرض چند ساعت به گوش همه می‌رسد! ولی برای خبرهای خوب هم می‌توان از این روش استفاده کرد؛ و وقتی هم که به گوش شنونده برسد، واقعاً او را خوشحال می‌کند. این یک کشف جدید نیست. مدت‌ها قبل، در سال ۱۷۳۲ توماس فولر نوشته بود: « کسی دوست من است که پشت سرم از من تعریف کند. » ما بیشتر به آدمی اعتماد می‌کنیم که پشت سرمان (وقتی که نیستیم تا بشنویم) چیزهای خوبی درباره‌مان بگوید، تا کسی که توی رویمان از ما تعریف کند.

تعریف بی‌خطر (پشت سرشان این کار را انجام بده)

به جای اینکه رودررو از کسی تعریف کنی، این تعریف را به کسی که به آن آدم نزدیک است بگو. برای مثال فرض کن می‌خواهی از جین اسمیت تعریف کنی و مراتب ارادت خود را به او برسانی؛ رودررو از او تعریف نکن. برو پیش دوست صمیمی‌اش دیان و بگو: « می‌دونی، جین خیلی زن فعالیه. اون روز توی جلسه حرف‌های فوق‌العاده‌ای زد. مطمئنم که یه روز رئیس این تشکیلات می‌شه. » شرط می‌بندم که این حرفت در عرض ۲۴ ساعت از طریق دیان به گوش جین می‌رسد. دیان به دوستش خواهد گفت: « باید می‌دیدید فلانی اون روز چقدر ازت تعریف کرد. »

۵۱ تکنیک

تعریف پشت سر

تعریفی که کسی رودررو از خود آن فرد می شنود، هرگز به اندازه تعریفی که می شنود دیگران پشت سرش کرده اند، برایش مهیج نیست. یک راه فوق العاده عالی برای تعریف کردن، تلفن کردن یا تلگراف زدن نیست، بلکه گفتن آن به یکی از دوستان فرد مورد نظر است. با این روش دیگر تو را متهم به این نمی کنند که داری چاپلوسی می کنی، هندوانه زیر بغل کسی می گذاری، او را رنگ می کنی یا پاچه خواری می کنی. همچنین با این کارت باعث می شوی طرف مقابلت در این خواب و خیال لذت بخش بماند که لابد درست همین لحظه داری پشت سرش به همه دنیا می گویی که او چه آدم بزرگی است.

وقتی که پشت سر جین تعریف کنی، دیان کبوتر نامه بری می شود که تعریف تو را به او می رساند. حالا که اسم کبوتر آمد، بد نیست به سراغ تکنیک بعدی برویم که تو را تبدیل به کبوتر نامه رسانی می کند که تعریف های دیگران را به گوش فرد مورد نظر می رساند.

چطور کبوتر نامه‌بری باشی که احساسات خوب را به طرف می‌رساند؟

کبوترهای نامه‌بر تاریخچه‌ای پر از اعمال شجاعانه پرافتخار دارند. این پیک‌های بالدار بی‌باک که اغلب در مسیر زخمی می‌شدند و بعد از رساندن پیامشان می‌مردند، جان هزاران نفر را در طول تاریخ نجات داده‌اند. می‌گویند در جنگ جهانی اول، یک پرنده سرسخت کوچولو به نام شر ایمی جان دویست نفر را در نبرد آرگون نجات داده است. این پرنده شجاع که یکی از بال‌هایش در طول مسیر مورد اصابت گلوله واقع شده بود، نامه‌ای را با خود حمل می‌کرد که به تکه گوشتی که از پایش باقی مانده بود آویزان بود. این پرنده زخمی کوچولوی خونین درست بموقع می‌رسد و خبر می‌دهد که قرار است آلمانی‌ها شهر را بمباران کنند.

استامپی جو، یک کبوتر شجاع دیگر چنان اعمال قهرمانانه‌ای در میداین جنگ انجام داده بود که هوادارانش پس از مرگش او را خشک کردند و در موزه ملی نیروی هوایی دایتون، اوهاйо قرار دادند. میلیون‌ها پرنده شجاع دیگر هم پیغام‌رسان پیام‌های شادی‌بخش بوده‌اند. من به احترام آن‌ها اسم این تکنیک را می‌گذارم: «کبوتر تعریف‌بر.»

هر وقت که تعریفی درباره کسی می‌شنوی، نگذار به همانجا ختم شود. لازم نیست آن را بنویسی، در پارچه‌ای بپیچی و مثل استامپی جو آن را به پاهایت ببندی و به سمت مقصد پرواز کنی؛ کافی است آن تعریف را در خاطرت حفظ کنی و آن را به‌طور شفاهی به کسی که با خوشحالی تمام آن را می‌پذیرد برسانی - یعنی که کسی که پشت سرش از او تعریف کرده‌اند. گوش‌هایت را برای شنیدن چیزهای خوبی که دیگران درباره هم می‌گویند باز کن. اگر همکاری کارل چیز خوبی درباره همکار دیگرت سام گفت، آن را به سام منتقل کن: «می‌دونی سام، اون روز کارل کلی ازت تعریف کرد.»

خواهرت به تو می‌گوید که پسرعمویت آدم پرجنب و جوش و سرزنده‌ای است. برو و به پسرعمویت تلفن کن و این مسئله را به او بگو.

مادرت به تو می‌گوید فکر می‌کند مانی با کوتاه کردن چمن‌ها کار بزرگی کرده است. این حرف را به او منتقل کن. همه ما از کمی تعریف خوشمان می‌آید؛ حتی اگر مامانمان از ما تعریف کرده باشد.

این کار چه سودی برای تو دارد؟ منفعت این کار در این است که همه آدم‌ها فردی را که خبرهای خوش می‌آورد دوست دارند. وقتی که تو تعریف نفر سوم را به فرد مورد نظر می‌رسانی، او به همان نسبت که قدردان آن فرد می‌شود، نسبت به تو هم حس قدردانی پیدا می‌کند. اگر دوست داری اسم این کار را بگذار غیبت؛ ولی این از نوع خوبش است!

وقتی خبر بدی هست (اسمش را بگذار غیبت)، آدم‌ها فوراً نوک در می‌آورند و تبدیل به کبوتر نامه‌رسانی می‌شوند که باید آن خبر بد را به همه برسانند. به جای این کار، مرغ خوش‌خبری باش که خبرهای خوب و تعریف و تمجیدها را به گوش طرف می‌رساند. هر وقت که از زبان فردی تعریفی از کسی شنیدی، با آن تعریف به سوی آن فرد پر بکش. نترس، هواداران تو را خشک نمی‌کنند و مثل استامپی جو در موزه به نمایش نمی‌گذارند؛ ولی همه کبوتر نامه‌رسانی را که حامل پیام دوستی است دوست دارند.

غیر از رساندن تعریف، راه‌های دیگری هم وجود دارد

راه دیگر برای تصاحب دل افراد این است که کبوترنامه‌رسان خبرهایی باشی که ممکن است مورد علاقه شنونده‌ات باشد. به آدم‌ها زنگ بزن، نامه بفرست یا ایمیل بزن و خبرهایی را به آن‌ها بده که شنیدنشان احتمالاً برای آن‌ها جالب است. اگر دوست تو یک طراح مبلمان در کارولینای شمالی است و تو مقاله مفصلی درباره مبلمان در روزنامه لوس آنجلس تایمز دیده‌ای، آن مقاله را برای او فاکس کن. اگر موکلت سالی در سیاتل مجسمه‌ساز است و تو یکی از آثارش را در خانه فردی در نیویورک دیده‌ای، برایش نامه بفرست و این مسئله را به او بگو.

دوست من دان در سانفرانسیسکو زندگی می‌کند و هر بار که در روزنامه یا مجله‌ای مطلبی درباره شیوه‌های برقراری ارتباط می‌خواند، آن را می‌چیند و برای من می‌فرستد.

این کار را امتحان کن. به پولی فکر کن که با این کار پس انداز می کنی، چون دیگر لازم نیست کارت تبریک بخری. یک بریده مناسب و جالب روزنامه، روشی است که یک برنده بزرگ از آن استفاده می کند تا به دوستش بگوید: « من به تو و علائق تو فکر می کنم. »

چطور کاری کنی مخاطبت احساس کند ناخواسته از او تعریف کرده‌ای؟

در اینجا به روش دیگری از نوازش کردن روح افراد اشاره می‌کنم. از هیچ کس به‌طور مستقیم تعریف نکن. در عوض، به‌طور ضمنی چیز فوق‌العاده‌ای درباره‌ او بگو. چند ماه قبل من به دیدن دوستی قدیمی در دنور رفته بودم که مدت‌ها بود او را ندیده بودم. وقتی به هتل آمد تا با هم بیرون برویم، گفت: «سلام، لیل، چطوری؟» بعد مکثی کرد، نگاهی به سر تا پای من انداخت و گفت: «معلومه که حسابی اوضاعت خوبه.» وای احساس فوق‌العاده‌ای به من دست داد. او به‌طور ضمنی به من گفته بود که به نظر خوب می‌آیم. باور نمی‌کنی که با این حرفش چه شب فوق‌العاده‌ای را برایم رقم زد.

فکر می‌کنم خدا می‌خواست من آن شب زیادی

باد نکنم! چون آخر شب وقتی که دوستم مرا به هتل برگرداند، سوار آسانسور شدم تا به اتاقم بروم. در طبقه سوم مردی وارد آسانسور شد. او به من لبخند زد؛ من هم به او لبخند زدم. او دوباره به من نگاه کرد و گفت: «وای خانم شما حتماً مدل بودین ...» «وای خدا جون! عجب شبیه امشب! حالا دیگر احساس می‌کردم بر بام دنیا ایستاده‌ام» و ادامه داد: «منظورم دوران جوونی تونه.»

بنگ! سقوط! چرا آن مرد دهان گشادش را نبسته بود؟ من عاشق قسمت اول تعریف او شدم، ولی قسمت دومش به‌طور ضمنی می‌گفت که من حالا یک زن پیر هستم. این حرف او روز بعد مرا خراب کرد - کاش فقط روز بعدم را! آن ضربه آرام و غیرعمدی او کل هفته مرا خراب کرد؛ راستش را بخواهی هنوز هم با به خاطر آوردن آن حرف احساس بدی پیدا می‌کنم. باید حواست به گفته‌های بدی باشد که ناخواسته به زبان می‌آوری. اگر حین دیدار از یک شهر تازه، جلوی رهگذری را در خیابان بگیری و بگویی: «بخشید، این اطراف رستوران خوبی هست؟» داری به‌طور ضمنی به او می‌گویی که سلیقه خوبی دارد. با این حال، اگر از همان رهگذر بپرسی: «یه کافی شاپ ارزون قیمت این طرفا سراغ داری؟» او چیز کاملاً متفاوتی از حرف‌های تو برداشت خواهد کرد. راهی را پیدا کن تا به‌طور غیرمستقیم از ویژگی‌های خوب آدم‌هایی که دوست داری، تعریف کنی.

۵۳ تکنیک

غیرمستقیم از او تعریف کن

چند تا تعریف خوب در لابلای حرف‌هایت بگنجان تا به‌طور ضمنی اشاره مثبتی به فردی بکنی که داری با او حرف می‌زنی. البته حواست جمع باشد، آن را مثل آن مرد توی آسانسور (که نیت بدی هم نداشت)، نگو. یا مثل آن پسری که فکر می‌کرد

دارد با گفتن این جمله از دختری که قرار بود نامزدش بشود
تعریف کند: « وای خدا جون، با این وزن خیلی خوب حرکت
می‌کنی. »

چطور با تعریف زیرجلدی دل دیگران را تسخیر کنی؟

روش دیگر برای شاد کردن دیگران استفاده از تکنیکی است که من به آن می‌گویم: « تملق تصادفی. » یک بار در یک مهمانی کوچولوی شام، موضوع به سمت فضا و فضاءوردی رفت. مردی که سمت راست من نشسته بود، گفت: « لیل، تو خیلی جوان‌تر از آن هستی که یادت باشه، ولی وقتی آپولوی ۱۱ روی ماه فرود آمد ... »

حتی اگر زندگی‌ام به تکرار حرف‌های آن مرد بستگی داشته باشد، نمی‌توانم بگویم او در ادامه حرف‌هایش چه گفت. چون تنها چیزی که یادم می‌آید این است که با شنیدن این حرف لبخند زدم و سرک کشیدم تا این خودِ جوانم را در آیینۀ سالن غذاخوری ببینم. البته من به‌خوبی ژوئیه ۱۹۶۹ را به خاطر می‌آورم. آن روز من هم مثل

بقیه دنیا به تلویزیون چسبیده بودم و نیل آرمسترانگ را نگاه می کردم که پایش را روی سطح ماه گذاشت. با این حال، من در آن مهمانی شام اصلاً به سفر ماه فکر نمی کردم. تمام حواس من به این حقیقت بود که این مرد دوست داشتنی فکر نمی کند من آن قدر مسن باشم که سال ۱۹۶۹ را به یاد بیاورم. فکر می کنم او بدون هیچ قصد چاپلوسی، این حرف را درباره سن و سال من زده بود؛ و بنابراین در نظرم کاملاً خالصانه آمد.

حالا که به آن شب فکر می کنم، می فهمم آن مرد احتمالاً می دانست که سن و سال من آن قدر هست که فرود انسان بر روی ماه را به خاطر بیاورم. مطمئنم او داشت از تکنیک « تملق تصادفی » استفاده می کرد، ولی مهم نیست. خاطره گرم او در ذهن من باقی مانده است. « تملق تصادفی » تعریفی است که به طور ضمنی (در یک پرانتز شفاهی) در میان صحبت هایت بیان می کنی.

امتحان کن. مطمئن باش خودت از آن خوشت می آید و دیگران هم عاشقش می شوند

« تملق تصادفی » را امتحان کن و لبخندی را که روی چهره شنونده ات شکوفا می شود ببین. به عموی ۶۵ ساله ات بگو: « هر کسی مثل شما ورزیده باشه می تونه از این پله ها بره بالا، ولی من یکی که نفسم بند اومد. » به همکارت بگو: « تو اونقدر از قانون سررشته داری که فهمیدی پشت اون قرارداد چیه، ولی من عین احمق ها امضاش کردم. »

البته این خطر هم هست که با تعریف توی پرانتزی که از شنونده ات می کنی آن قدر او را از خود بیخود کنی که دیگر به حرف اصلی تو گوش ندهد!

۵۴

تکنیک

تملق تصادفی

زیر جلدی از کسی تعریف کن. تعریف را در پراکنش بگو. فقط سعی نکن که بعداً از هم صحبت خود بخواهی که حرف‌های بعدی‌ات را برای تکرار کند. شوک لذت‌بخش «تملق تصادفی» تو، گوش او را برای مدتی به‌طور موقت نسبت به هر چیزی که بعد از آن تعریف غیرمستقیم گفته‌ای، کرمی کند.

چطور با گفتن یک « تعریف کشنده »
کاری کنی تا آخر عمر تو را از یاد نبرند؟

دلت می‌خواهد یک کلک کوچولوی تأثیرگذار یاد
بگیری تا باعث سر گرفتن یک معامله شود،
جرقه یک دوستی را بزند و یا حتی یک ماجرای
عاشقانه را آغاز کند؟ من این کلک را به تو
یاد می‌دهم، به شرطی که به پرچسب هشدار
روی آن هم توجه کنی. اسم این تکنیک
هست: « تعریف کشنده. » این تکنیک چند سال
قبل، در یک مهمانی که من و همخانهم
کریستین شرکت داشتیم متولد شد. در خانه
همین طور که داشتیم لباس‌هایمان را عوض
می‌کردیم، من متوجه لبخند احمقانه‌ای روی
لب‌های کریستین و نگاه ماتی در چشم‌هایش
شدم.

از او پرسیدم: « کریستین، حالت خوبه؟ »

کریستین گفت: «آره، قراره با دوستم برم بیرون.»

«دوست؟ کدوم دوست؟»

او با لحنی که انگار داشت مرا به خاطر ندانستن این موضوع توبیخ

می کرد گفت: «همونی که بهم گفت دندونای قشنگی دارم.»

«دندون؟»

آن شب وقتی که کریستین داشت برای خواب آماده می شد، من به طور اتفاقی از جلوی در دستشویی رد شدم و او را دیدم که داشت توی آینه به خودش لبخند می زد، سرش را به این طرف و آن طرف خم می کرد و تک تک دندان هایش را با وسواس خاصی مسواک می زد. در تمام مدت چشم هایش را به آینه دوخته بود و با دقت به یک یک دندان هایش نگاه می کرد تا آن زیبایی را که تحسین کننده اش به او گفته بود در دندان هایش ببیند. من فهمیدم دوستی که آن تعریف غیرمعمول را از کریستین کرده بود، آن شب را برای او شب واقعاً خوبی کرده و تأثیر کشنده ای روی او گذاشته بود. از آنجا بود که تکنیک «تعریف کشنده» به وجود آمد.

تعریف کشنده چیست؟ تعریف کشنده یعنی تعریف کردن از یک ویژگی خیلی مشخص و خاص که در یک نفر می بینی. تعریف کشنده چیزی مثل این نیست که: «از کراوات خوشم می یاد»، یا «تو آدم خیلی خوبی هستی.» (اولی آن طور که باید شخصی نیست و دومی هم خاص نیست.)، تعریف کشنده چیزی مثل این است: «چه چشم های غریبی داری!» (یک تعریف خیلی خاص)، یا «در وجودت صداقت موج می زنه.» (یک تعریف خیلی شخصی)

از آنجایی که به زبان آوردن اولین تعریف کشنده کار سختی است، من به شرکت کنندگان در سمینارهایم می گویم با ترفند خاصی آن را رو کنند. در وسط سمینار از آن ها می خواهم چشم هایشان را ببندند و به هم صحبتی فکر کنند که در جلسه قبل با او بوده اند. بعد می گویم: «حالا یک خصوصیت جذاب جسمی یا روحی را که در او دیده ای به یاد بیاور.» در

ضمن هشدار می‌دهم که: « البته نه یه چیز خیلی تابلوا شاید هم صحبت تو لبخند زیبایی داشته یا چشم‌هایش با درخشش خاصی می‌درخشیده. شاید یک حس آرامش یا اطمینان به تو القا می‌کرده ... خوب، پیدایش کردی؟ »
حالا نوبت ضربه نهایی است: « حالا برو و هم صحبتت رو پیدا کن و اون ویژگی خوبی رو را که در اون دیدی بهش بگو. »

« چی بهش بگم؟ » تصور انجام این کار آن‌ها را فلج می‌کند. با این حال، یکی یکی با شهامت هم صحبتشان را پیدا می‌کنند و تعریف کشنده خود را به او می‌گویند. وقتی آن افراد از زبان غریبه‌ای می‌شنوند که دست‌های زیبا یا چشم‌هایی نافذ دارند، خوشحال می‌شوند و شادی فضای سالن را پر می‌کند و صدای خنده از هر گوشه‌ای شنیده می‌شود. حالا دارم به دریایی از لبخند و گونه‌های قرمز شاد نگاه می‌کنم. هر کسی دوست دارد که تعریف کشنده خود را بشنود؛ و هر کسی نسبت به فردی که این تعریف را از او می‌کند حس خوبی پیدا می‌کند.

راهنمای استفاده از تکنیک تعریف کشنده

اگر از « تعریف کشنده » درست استفاده نکنی، می‌تواند مثل یک سلاح مرگبار عمل کند.

۵۵

تکنیک تعریف کشنده

وقتی داری با غریبه‌ای حرف می‌زنی که می‌خواهی قسمتی از آینده کاری یا شخصی‌ات بشود، در او به دنبال یک ویژگی جذاب، خاص و منحصر به فرد بگرد.

در پایان گفتگویت مستقیم توی چشم‌های او نگاه کن و اسمش را به زبان بیاور و بعد تعریف کشنده‌ات را به او بگو.

قانون اول: تعریف کشنده‌ات را در خلوت به فرد مورد نظرت بگو. اگر وقتی چهار، پنج نفر ایستاده‌اند و به یکی از حاضران در جمع رو کنی و تعریفی از او بکنی، ممکن است حسادت بقیه را برانگیزی. همچنین باعث می‌شوی دریافت‌کننده آن تعریف هم از خجالت سرخ و معذب بشود.

قانون دوم: تعریف الکی نکن. برای مثال من صدای بسیار بدی دارم. حتی اگر مجبور شوم ترانه ساده‌ای مثل « تولدت مبارک » را بخوانم، صدایم مثل صدای یک کلاغ مریض به نظر می‌رسد. اگر کسی آن قدر احمق باشد که به من بگوید از صدای من خوشش آمده است، من می‌فهمم که دارد چاپلوسی مرا می‌کند!

قانون سوم: هر روز به فرد مورد نظرت تعریف کشنده نگو. هر شش ماه یک بار، فقط یک تعریف کشنده برای هر کسی به کار ببر. در غیر این صورت در نظر طرف مقابلت آدم ریاکار، پست و فریبکاری به نظر خواهی آمد.

اگر از تعریف کشنده درست استفاده کنی، می‌توانی هر کسی را مسحور خود کنی. البته بهترین تأثیر آن زمانی است که آن را خیلی عاقلانه برای تعریف کردن از کسی استفاده می‌کنی که تازه با او آشنا شده‌ای. برای تعریف کردن از دوستانی که مدت‌هاست آن‌ها را می‌شناسی، بهتر است از تکنیک بعدی استفاده کن.

چطور لبخند را بر لبان هم صحبت خود بنشانی؟

در اینجا تکنیکی را به تو یاد می‌دهم که می‌توانی هر زمانی برای هر کسی به کار ببری. این تکنیک مثل تکنیک قبلی نیست که فقط برای غریبه‌ها کاربرد داشته باشد و یا مثل تکنیک بعدی فقط برای عشاق باشد. من به آن می‌گویم:

« نوازش‌های کوچولو. »

« نوازش‌های کوچولو » تعریف‌های سریع و کوتاهی هستند که هر از گاهی در میان صحبت‌های آن‌ها را به زبان می‌آوری. خیلی راحت می‌توانی از تکنیک « نوازش‌های کوچولو » برای همکارانت در محیط کاری استفاده کنی.

« کارت خوب بود، جان. »

« آفرین، کیوتو. »

« هی بیلی، بد نبود. »

می‌توانی تکنیک « نوازش‌های کوچولو » را برای کارهای خوب کسانی که دوستشان داری هم به کار ببری. اگر همسرت غذای خوشمزه‌ای پخته است، می‌توانی بگویی: « وای عزیزم، فوق‌العاده شده! » بعد از یک رانندگی طولانی: « تموم شد، حتماً خسته شدی. » با بچه‌ها: « آهای بچه‌ها، کارتون عالی بود. اتاق‌ها واقعاً تمیز شدن. »

یک بار در مجله‌ای، مقاله‌ی دردناکی درباره‌ی دختر کوچولویی خواندم که اغلب با او بدرفتاری می‌شد. مادرش مدام او را توبیخ می‌کرد. با این حال، یک روز دختر کوچولو واقعاً خوب رفتار کرده بود و کوچک‌ترین بهانه‌ای برای توبیخ کردن به مادرش نداده بود. مادرش گفته بود: « آن شب بعد از بردن او به رختخواب داشتم از پله‌ها پایین می‌آمدم که صدای خفه‌ای شنیدم. با عجله به طبقه بالا دویدم و دخترم را دیدم که سرش را در بالشش فرو برده است و دارد حق‌ها گریه می‌کند. او در میان حق‌هایش پرسید: « مامان، من امروز دختر خوبی نبودم؟ »

مادر گفت: « این حرف دخترم مثل خنجری در قلب من فرو رفت. هر وقت که او کار اشتباهی می‌کرد، من فوراً سعی می‌کردم به او تذکر بدهم تا رفتار نادرستش را اصلاح کند، ولی وقتی که سعی کرده بود رفتار خوبی داشته باشد، من متوجه این قضیه نشده بودم و بدون هیچ تعریفی او را به رختخواب فرستاده بودم. »

آدم بزرگ‌ها همگی دخترها و پسرهای کوچولویی هستند. درست است که اگر آدم‌های توی زندگی‌مان متوجه کارهای خوب ما نشوند، حق‌کنان به رختخواب نمی‌رویم، ولی ردپایی از آن اشک‌ها در وجودمان باقی می‌ماند.

نوازش‌های کوچولو

۵۶
تکنیک

کاری نکن که همکاران، دوستان و عزیزانت به تو نگاه کنند و در

دل بگویند: «امروز آدم خوبی نبودم؟» با نوازش‌های کلامی خود به آن‌ها بفهمان چقدر خوبی‌های آن‌ها را درک می‌کنی. از این نوازش‌های کلامی کوچولو استفاده کن: «کارت خوب بود!»، «آفرین!»، «عالیه!»

کارهای کوچک معانی بزرگی دارند.

«نوازش‌های کوچولو» واقعاً کوچکنند، ولی همین طور که همه زن‌ها می‌دانند، معانی بزرگی دارند. من هنوز به زنی برخورد نکرده‌ام که با این شعر قدیمی مخالف باشد:

از کنج اتاق بوسه‌ای نثارم کن.
 بگو خوبم، هر چند چنین نباشم.
 از کنارم که می‌گذری، گیسوانم را نوازش کن.
 باور کن، چیزهای کوچک معانی بزرگ دارند؛ باور کن!
 هستی‌ام را با لبخندی پنهان گرم کن
 تا بدانم هنوز ساکن کوی یادت هستم
 باور کن، چه دیروز، چه امروز ... از ازل تا ابد،
 چیزهای کوچک معانی بزرگ دارند،
 باور کن.

البته مسئله مهم در مورد تعریف کردن، توجه به زمان است. چاپلوسی آشکار، وقیحانه و بی‌شرمانه هر آدمی را از تو دور می‌کند (مگر افرادی که خودخواهی‌شان واقعاً آن‌ها را کور کرده باشد)، با این وجود از این مخلوق دو پا هر چیزی برمی‌آید! لحظاتی هست که اگر یک تعریف آشکار، وقیحانه و بی‌شرمانه نکنی (حتی از باهوش‌ترین آدم دنیا)، می‌بازی. تکنیک بعدی این لحظات را برای مشخص می‌کند.

چطور در مناسب‌ترین زمان از کسی تعریف کنی؟

هرگز اولین باری را که در ضیافت ناهاری، جلوی جمعی آدم غریبه سخنرانی کردم از یاد نمی‌برم. شب‌های قبل توی رختخوابم با حیوانات خشک‌شده توی اتاقم و یا هم‌خانه‌ای‌ام کریستین تمرین کرده بودم، ولی حالا باید در مقابل شنوندگان واقعی می‌ایستادم.

همین طور که روی پاهای لرزانم ایستاده بودم، به هفده آدمی که لبخندزنان نشسته بودند و منتظر شنیدن کلمه‌های حکیمانه من بودند نگاه کردم. زبانم مثل چوب خشک شده بود و دست‌هایم خیس عرق بود. انگار آن هفده نفر تبدیل به ۱۷ هزار قاضی شده بودند که منتظر بودند در صورتی که نتوانم خوب حرف بزنم و آن‌ها را سرگرم کنم، مرا به تحقیر ابدی محکوم

کنند. من آخرین نگاه وحشت‌زده خود را به کریستین انداختم که مرا به داخل کشانده و شروع کرده بود به گفتن جمله‌هایی از قبیل: «عصر بخیر ... خیلی خوشوقتم ...»

سی دقیقه بعد، در میان تشویق‌های پراکنده که می‌ترسیدم از روی اجبار بوده باشد، به صندلی‌ام در کنار کریستن برگشتم. من با دلهره به او نگاه کردم. او لبخندی زد و گفت: «این دسر بد نیست، ها! بیا یه کم ازش بخور.»

در دلم بر سرش جیغ کشیدم: دسر؟ دسر؟ لعنت به تو کریستین. بگو چه کار کردم. چند لحظه بعد او گفت که چقدر خودش - و به گمانش بقیه - از صحبت‌های من لذت برده‌اند. با این حال، دیگر دیر شده بود. آن لحظه حساسی که من برای شنیدن تعریف تشنه بودم، گذشته بود.

حالا وقتش است که تعریف را به زبان بیاوری

وقتی که دکتر با آن چکش کوچولوی بدقیافه به زانوی تو می‌زند، فوراً زانویت می‌پرد. وقتی هم که دیگران کار جالب توجهی انجام می‌دهند، باید بلافاصله از آن‌ها تعریف کنی و برای مثال بگویی: «وای، کارت عالی بود!»

به آن‌ها بگو که واقعاً با موفقیت مذاکره کرده‌اند؛ غذای فوق‌العاده‌ای برای شام پخته‌اند؛ و در جشن تولد ترانه «تولد مبارک» را به زیبایی خوانده‌اند.

مهم نیست موفقیت آن‌ها بزرگ باشد یا پیش پا افتاده؛ باید فوراً از آن تعریف کنی - نه ده دقیقه بعد، نه دو دقیقه بعد، باید همان لحظه این کار را بکنی. لحظه‌ای که برنده پایش را از اتاق هیئت مدیره، از آشپزخانه و یا از هر کانون توجه دیگری بیرون می‌گذارد، دوست دارد فقط یک صدا را بشنود: «وای، عالی بود!»

همان لحظه از او تعریف کن

در همان لحظه‌ای که کسی کار خارق‌العاده‌ای انجام می‌دهد، فوراً

از او تعریف کن و بگو: « فوق‌العاده بودی. »

نگران نباش که شاید حرفت را باور نکند. حال و هوای آن

لحظه مانع از این می‌شود که درست فکر کند؛ او اول از همه

می‌خواهد بداند آیا همه چیز واقعاً عالی بوده است یا نه.

حالا اگر طرف واقعاً گند زده باشد چی؟

شاید بگویی: « یعنی بهش دروغ بگم؟. » دقیقاً. این یکی از معدود مواردی است که دروغ گفتن اشکال ندارد. برندگان بزرگ می‌دانند همدردی کردن در لحظات سخت با کسی که ناراحت و نامطمئن است، بر تعهد قلبی آن‌ها به گفتن واقعیت اولویت دارد. آن‌ها همچنین می‌دانند وقتی عقل طرف سر جایش بیاید و احساساتش فروکش کند، از دروغ تو ناراحت نمی‌شود. او قدردان احترام و حساسیت تو نسبت به خودش می‌شود و دروغ مصلحتی تو را می‌بخشد.

تا اینجا کلی درباره تعریف آشکار و نهان حرف زده‌ایم. حالا بیا درباره مهارت دیگری که برای خیلی‌ها، حتی از تعریف کردن هم سخت‌تر است، صحبت کنیم - یعنی تعریف شنیدن!

چطور کاری کنی دلشان بخواهد از تو تعریف کنند؟

همگی ما یک نقطه ضعف مشترک داریم: نمی‌دانیم در جواب تعریفی که دیگران از ما می‌کنند چه بگوییم. دوست دارم تکنیک بعدی را به دوستان فرانسوی‌ام تقدیم کنم که اعتقاد دارند فرانسوی‌ها در همه چیز از بقیه سر هستند. خوب، این یک موردش را که خود من تصدیق می‌کنم: فرانسوی‌ها در شنیدن تعریف از ما بهترند. می‌پرسی چطور؟ بگذار خیلی مختصر برایت توضیح دهم.

متأسفانه موقعی که کسی از ما تعریف می‌کند، رفتار درستی از خودمان نشان نمی‌دهیم و همین مسئله باعث می‌شود که در دور باطلی بیفتیم، مثلاً فرض کن دوستی به خودش جرئت می‌دهد و تعریفی از تو می‌کند:

مرد (لبخند زنان): « وای، چه لباس قشنگی پوشیدی! »

زن (با اخم): « وای، باز هم از همون حرفای قدیمی؟ »

مرد (با خودش فکر می‌کند): « انگار از حرف من خوشش نیومد. لابد فکر

می‌کنه خیلی بدسلیقه‌ام که از اون لباس خوشم اومده. بهتره دهنم رو ببندم. »

سه هفته بعد ...

زن (با ترش رویی فکر می‌کند): « دیگه اصلاً ازم تعریف نمی‌کنه. عجب

آدم بی‌تربیتی. »

مرد (با دلتنگی به خود می‌گوید): « اون مشکلمش چیه؟ »

گفتی دخترها از چی خوششون نمی‌یاد؟

چند ماه قبل شرکت کنندگان یکی از سمینارهایم داشتند درباره تعریف

کردن بحث می‌کردند. یکی از آن‌ها با اصرار می‌گفت: « دخترها از تعریف

خوششون نمی‌یاد. »

من با ناباوری پرسیدم: « دخترها از چی خوششون نمی‌آید؟ »

او توضیح داد: « از تعریف. می‌دونی یه بار به یه زنی گفتم چشمات

خیلی قشنگه و اون بهم گفت بچه لابد کوری. » مرد بیچاره از واکنش او

چنان زخمی بر دلش وارد شده بود که از آن روز به بعد دیگر از هیچ زنی

تعریف نکرده بود - چه ننگی برای جامعه زنان و چه ضربه بدی به

مهارت‌های اجتماعی آن مرد بیچاره!

بسیاری از آدم‌ها موقع شنیدن تعریف با دستپاچگی جمله‌ای مثل این

می‌گویند: « متشکرم » - یا بدتر از آن، اعتراض می‌کنند که: « نه

این طوری‌ها هم که می‌گید نیست، ولی در هر حال ممنونم. »

بعضی از آدم‌ها با گفتن جمله‌ای مثل: « فقط شانس بود. » آن را

سرهم‌بندی می‌کنند و نمی‌دانند که با این کار به قدرت درک یک فرد

خوش‌قلب توهین کرده‌اند.

چقدر لطف دارید

فرانسوی‌ها هنگام شنیدن تعریف می‌گویند: « چقدر شما لطف دارید. »

وقتی که بومرنگی را پرتاب می‌کنی، در میانه راه ۱۸۰ درجه می‌چرخد و برمی‌گردد و جلوی پایت فرود می‌آید. به همین ترتیب، وقتی کسی تعریفی را به سوی تو می‌اندازد، بگذار احساسات خوب پرتاب‌کننده به سمت خودش بازگردد. فقط نگو: « ممنون. » (یا بدتر از آن، « نه بابا، این طورها هم که می‌گی نیست! ») بگذار آن‌ها بفهمند که تو چقدر از آن‌ها ممنونی. به دنبال راهی باش تا تعریف آن‌ها را با تعریفی جواب بدهی. چند مثال:

او می‌گوید: « چقدر کفشات قشنگند! » تو می‌گویی: « خیلی خوشحالم که بهم گفتین. تازه اونا رو خریدم. »

او می‌گوید: « واقعاً کارت روی این پروژه عالی بود. » تو می‌گویی: « شما لطف دارید. از نگاه مثبت شما ممنونم. »

همچنین وقتی که دیگران سؤالی درباره خانواده‌ات، پروژه‌ات، ماجرای زندگی‌ات و خلاصه هر چیزی که نشان دهد از تو خوششان آمده می‌پرسند، می‌توانی احساسات خوب و خوشایندشان را مثل بومرنگ به آن‌ها برگردانی.

همکارت می‌گوید: « تعطیلات در هاوایی چطور بود؟ » تو جواب می‌دهی: « وای، مگه یادت بود که من رفتم هاوایی؟ راستش عالی بود. ممنون. »

رئیس می‌پرسد: « سرماخوردگی‌ات خوب شد؟ » تو جواب می‌دهی: « ممنون از توجهتون. حالم خیلی بهتره. »

هر بار که کسی با تعریف یا گفته‌ای حاکی از اینکه نگران توست، به زندگی‌ات نور می‌تاباند، تو هم روی او نور بتابان.

۵۸

تکنیک مثل بومرنگ

درست همان طور که بومرنگ به سمت پرتاب کننده اش برمی گردد، تو هم تعریف کسی را با تعریفی به او برگردان. مثل فرانسوی ها فوراً چیزی مثل این زیر لب زمزمه کن: « چقدر شما لطف دارید! »

در آن سمینار از آن مردی که قسم می خورد زن ها از تعریف شنیدن بدشان می آید، خواستم از سه تا زنی که در نزدیکی اش نشسته بودند سه تا تعریف صادقانه بکنم. او زنی را که « موهای نقره ای زیبایی داشت » و پشت سرش نشسته بود و دختری را که « دست هایی مثل پیانیست ها داشت » و سمت چپش نشسته بود و خانمی را که « چشم های آبی دوست داشتنی » داشت و در سمت راستش نشسته بود انتخاب کرد. و از هر سه تایی آن ها تعریف کرد.

آن سه تا زن موقع بیرون رفتن داشتند از خوشحالی بال درمی آوردند و احساسی به مراتب بهتر نسبت به خودشان پیدا کرده بودند. امیدوارم که آن مرد هم موقع بیرون رفتن از در سالن (به خاطر تمام زن هایی که احتمالاً در آینده در زندگی اش با آن ها روبرو می شود) دیدگاهش را درباره تعریف از زن ها عوض کرده باشد.

چطور کاری کنی فرد مورد علاقه‌ات احساس کند برای زندگی آینده وصله‌تن هم هستی؟

یادت می‌آید وقتی بچه بودیم دوستان مامان و بابا صدها بار از ما می‌پرسیدند: « وقتی بزرگ شدی می‌خوای چه کاره بشوی؟ » با شنیدن این سؤال شروع می‌کردیم به حرف زدن درباره‌ی رؤیاهایمان. اینکه دوست داریم آتش‌نشان، پرستار، کابوی یا ستاره‌ی سینما بشویم. خوب البته بسیاری از آن رؤیاها در واقعیت به شغل‌هایی از قبیل قصابی، قنادی یا شمعدان‌سازی ختم شد. با این حال، ما هنوز هم در رؤیاهایمان خود را آدم‌های بزرگی می‌بینیم.

اگر چه اکثر ما به رؤیاهای کودکی‌مان نرسیده‌ایم، ولی در عمق وجودمان بر این باوریم که آدم‌های خیلی خیلی خاصی هستیم. ما به

خودمان می‌گوییم: « شاید دنیا هرگز نفهمد که من چه آدم فوق‌العاده باهوش، صادق و دلسوزی هستم، ولی آدم‌هایی که واقعاً مرا می‌شناسند و دوستم دارند (به جای تمامی انسان‌های فانی معمولی دیگر) بزرگی من، افسون من و خاص بودن مرا درک می‌کنند. » وقتی آدم‌هایی را می‌یابیم که قدرت مافوق طبیعی در درک بزرگی ما دارند، به ستایش‌هایی که از ما می‌کنند معتاد می‌شویم!

ستایش کردن کسی که می‌شناسیم یا دوست داریم، به یک‌سری مهارت‌های خاص نیاز دارد و متفاوت از مهارت‌هایی است که برای تعریف کردن از غریبه‌ها باید آن‌ها را بلد باشیم. در ادامه تکنیکی را ارائه می‌دهم که آدم‌ها را از لحاظ کاری یا شخصی به تو نزدیک می‌کند. من به آن می‌گویم « بازی سنگ قبر. » این تکنیک به یک‌سری مقدمات نیاز دارد.

قدم اول: در یک زمان ساکت و آرام که داری با دوست عزیزت یا شریک کاری‌ات گپ می‌زنی، به او بگو که چند روز پیش مطلبی دربارهٔ سنگ قبر خواندی (یکی نیست بگوید آخر موضوعی بهتر از این در دنیا نبود!) نویسنده به این مطلب پرداخته بود که « مردم دوست دارند روی سنگ قبرشان چی نوشته شود؟ » با مطالعهٔ آن نوشته متوجه شدی که مردم دوست دارند روی سنگ قبرشان از خصوصیتی ذکر شود که در طول عمرشان بیشتر از هر چیز دیگری به آن افتخار می‌کردند. بعد حرف‌هایت را این‌طور ادامه بده: « نمی‌دونی چقدر جمله‌های آدم‌ها با هم فرق داشت. هر کسی یه دیدگاه خاصی دربارهٔ خودش داشت و به چیزی افتخار می‌کرد که ممکن بود برای دیگران اصلاً هم مایهٔ مباهات نباشه. » برای مثال:

« اینجا جان داو دفن شده؛ او دانشمند برجسته‌ای بود. »

« اینجا دیان اسمیت دفن شده؛ او زن مهربان و دلسوزی بود. »

« اینجا بیلی باکرز دفن شده؛ او همه را می‌خنداند. »

« اینجا جین ویلسون دفن شده؛ او هر جا می‌رفت، با خودش شادی

می‌برد. »

« اینجا هری جونز دفن شده؛ او به روش خودش زندگی می‌کرد. »

قدم دوم: به هم صحبت خود بگو دوست داری چه جمله‌ای روی سنگ

قبرت نوشته شود. موقع گفتن این حرف جدی باش تا او هم همین کار را بکند.

قدم سوم: حالا همین سؤال را از او بپرس: « راستی جو، تو بعد از یه

عمر زندگی به چی بیشتر افتخار می‌کنی؟ دوست داری مردم کدوم خصوصیت تو رو بیشتر از همه به یاد بیارن. دوست داری روی سنگ قبرت چی بخونن. »

شاید شریک کاری‌ات بگوید: « خوب، دوست دارم مردم بدونن که من

آدمی بودم که روی حرفم می‌ایستادم. » با دقت گوش بده! اگر او درباره آن شروع به توضیح دادن کرد، به کوچک‌ترین جزئیات حرف‌هایش توجه کن. بعد آن را در قلبت ذخیره کن و دیگر یک کلمه هم درباره آن حرف نزن. جو هیچ وقت یادش نمی‌ماند که تو بازی سنگ قبر را با او کرده‌ای.

قدم چهارم: بگذار حداقل ۳ هفته بگذرد. بعد هر وقت که می‌خواهی

رابطه‌ات را با او تقویت کنی، اطلاعاتی را که شریکت داده است در قالب تعریف به او برگردان، مثلاً بگو: « جو، می‌دونم من واسه چی این قدر دوست دارم؟ چون تو آدمی هستی که روی حرفت می‌مونی. »

وای، این حرف جو را شوکه می‌کند! او با خودش می‌گوید: « بالاخره

یکی پیدا شد که به خاطر آن چیزی که واقعاً هستم از من تعریف کند. » وقتی به جو بگویی او را به خاطر چیزی تحسین می‌کنی که او خودش را به

خاطر آن تحسین می‌کند، این حرف چنان تأثیری روی جو گذارد که هیچ نوع تعریف دیگری به پای آن نمی‌رسد.

حالا فرض کن دوستت بیلی باکز باشد، همانی که می‌خواست شوخ‌طبعی‌اش روی سنگ قبرش حک شود. تو می‌گویی: « بیلی، رفیق قدیمی، تو محشری. من عاشقتم. چون واقعاً آدم رو از خنده روده‌بر می‌کنی. »

« من دوست دارم چون ... » (جای خالی را پر کن)

فرض کن فرد مهم بعدی جین ویلسون است که در مثال بالا از او اسم بردیم. به محبوبت بگو: « جین من دوست دارم چون تو هر جا می‌ری، شادی رو با خودت می‌بری. »

فرض کن که زندگی هری جونز است. تو دستش را می‌گیری و می‌گویی: « من دوست دارم چون تو همون جووری زندگی می‌کنی که دوست داری زندگی کنی. »

هورا! تو به آن نقطه‌ای رسیده‌ای که قلب و ذهن به هم پیوند می‌خورند.

۵۹

تکنیک

بازی سنگ قبر

از افرادی که در زندگی برایت مهم هستند، بپرس دوست دارند روی سنگ قبرشان چه جمله‌ای نوشته شود. آن را به حافظه‌ات بسپار، ولی دیگر هیچ اشاره‌ای به آن نکن. بعد وقتی که زمان مناسب فرار رسید، به طرف مقابلت بگو: « من قدر تو رو می‌دونم چون ... » یا « دوست دارم چون ... » جای خالی را با همان کلمه‌هایی پر کن که آن‌ها چند هفته پیش به تو گفته‌اند.

وقتی از خصوصیتی در طرف مقابلت تعریف می‌کنی که در عمق وجودش به آن افتخار می‌کند، او را هیجان‌زده می‌کنی. او به خودش می‌گوید: «بالاخره یکی پیدا شد که مرا به خاطر چیزی که حقیقتاً هستم دوست داشته باشد.»

تعریف‌های بازی سنگ قبر قابل معاوضه نیستند. احتمالاً اگر به بیلی بگویی که او آدمی است که روی حرفش می‌ماند، از نظر او تعریف چندانی از او نکرده‌ای. خصوصیت ویژه بیلی شوخ‌طبعی‌اش است. احتمالاً برای جین چندان بارزش نیست که بگویی: تو به شیوه خودت زندگی می‌کنی. منبع غرور او این است که هر جا می‌رود با خودش شادی می‌برد.

وقتی به آدم‌ها بگویی قدرشان را می‌دانی یا دوستشان داری، بسیار خوشحال می‌شوند و تحت تأثیر قرار می‌گیرند. با این حال، وقتی تعریف با چیزی که خودشان در مورد خودشان دوست دارند مطابقت کند، دیگر تأثیرش فوق‌العاده خواهد بود.

بخش هفتم

چطور مستقیم شماره قلب شان
را بگیری؟

connect

صدها نفر از آدم‌ها از طریق آن وسیله کوچولوی روی میز کارت، عسلی اتاق خوابت یا دیوار آشپزخانه‌ات روی تو تأثیر می‌گذارند و عجیب آنکه آن‌ها هرگز تو را از نزدیک ندیده‌اند؛ هرگز لبخندت را مشاهده نکرده‌اند یا اخمت را احساس نکرده‌اند؛ هرگز دستت را در دست‌هایشان نگرفته‌اند یا از آغوش لذت نبرده‌اند؛ آن‌ها هرگز زبان بدن تو را نخوانده‌اند یا ندیده‌اند که چطور لباس می‌پوشی. تمام چیزهایی که درباره تو می‌دانند، از طریق رشته‌های ظریفی است که گاهی صدها کیلومتر با تو فاصله دارند، ولی آن‌ها صرفاً با شنیدن صدایت احساس می‌کنند تو را می‌شناسند. قدرت تلفن این قدر زیاد است!

بله، تلفن قدرتمند هست، ولی همیشه دقیق نیست. من سال‌ها تنها از طریق تلفن با آژانس مسافرتی‌ام ارتباط داشتم. رانی کارمند بی‌چهره‌ای

بود که من هرگز او را از نزدیک ندیده بودم، از پشت تلفن قیمت بلیت‌ها، ساعت پروازها، نوع خدمات و درجه هتل‌ها را به من می‌گفت، ولی شخصیت مغرور تلفنی او واقعاً اعصاب مرا خرد می‌کرد. ده‌ها بار به خودم قول داده بودم که با کارمند دیگری صحبت کنم.

چند سال قبل، یک صبح دوشنبه، خبر بدی دریافت کردم و مجبور بودم برای مسائل‌های خانوادگی فوراً سوار هواپیما شوم و خودم را به خانه برسانم. من وقت نداشتم که در فرودگاه در صف لیست انتظار بمانم. برای همین توی تاکسی پریدم و از راننده خواستم جلوی آژانس هواپیمایی‌ام نگه دارد و منتظرم بماند تا من فوراً بلیتم را بگیرم و برگردم.

من خیلی سریع وارد آژانس شدم. این اولین باری بود که به آنجا می‌رفتم. زنی که پشت میزی نشسته بود با دیدن ورود دیوانه‌وار من با همدردی از جا بلند شد. او به من لبخند آرامش‌بخشی زد و پرسید چه کمکی از دستش برمی‌آید. برایش توضیح دادم که به یک بلیت فوری نیاز دارم. او لبخند زد، سرش را تکان داد و فوراً دست به کار شد. همین طور که داشت پرینت بلیت‌ها را می‌گرفت، با خودم گفتم: «عجب زن فوق‌العاده‌ای!»

چند لحظه بعد همین طور که بلیتم را در دستم می‌فشردم و داشتم با خوشحالی از در خارج می‌شدم، رویم را برگرداندم و با صدای بلند گفتم: «راستی اسمتون چی بود؟»

او گفت: «لیل، من رانی هستم.» من برگشتم و آن زن خوش‌مشرَب را دیدم که لبخند زنان برایم دست تکان داد و سفر خوبی را برایم آرزو کرد. من ماتم برد. چرا قبلاً فکر کرده بودم که او زن مغروری است؟ راستش رانی ... رانی خیلی هم خوب و مهربان بود.

در مسیر فرودگاه خوب به ماجرا فکر کردم و فهمیدم که قضیه از چه قرار است. حالت دوستانه رانی، لبخند گرمش، سر تکان دادنش، ارتباط

خوب چشمی‌اش، زبان بدنش، همه و همه علائم خاموشی بودند که از طریق خطوط تلفن منتقل نمی‌شدند. من چشم‌هایم را بستم و سعی کردم صدایی را که چند لحظه قبل شنیده بودم به یاد بیاورم ... بله همان صدای خشک و سرد رانی بود؛ ولی زبان بدن دوستانه‌اش او را در نظر من شخصی کاملاً متفاوت با آن کارمند خشنی کرده بود که من در پشت تلفن با او حرف می‌زدم. شخصیت پشت تلفن رانی و رفتار رودررویش زمین تا آسمان با هم فرق داشت.

من فهمیدم که همه ما همین طور هستیم. شخصیت تو، من یا هر کس دیگری می‌تواند شبیه یک نمایش، شبیه یک اجرای تئاتر باشد. حتماً دلت می‌خواهد نمایشت موفق و پرفروش شود، نه یک شکست تجاری از آب در آید. ده تکنیک بعدی کمک می‌کنند که مثبت‌ترین نقدها را در مورد شخصیت تلفنی‌ات از دیگران بشنوی.

چطور پشت تلفن آدم مهیج تری به نظر بیایی؟

۶۰

من دوستی به نام تینا دارم که طراح لباس نمایشی بود که چند سال پیش حسابی گل کرد. آن نمایش کوچولو چنان موفقیتی به دست آورد که قلب یک فرشته، یک حامی هنر را تسخیر کرد و راه خود را به ثبات برادوی باز کرد، اما در آنجا حسابی افتضاح به بار آورد!

وقتی که این خبر بد را در روزنامه‌ها خواندم، به تینا تلفن کردم. از او پرسیدم: «تینا، چرا منتقدین این قدر از اجرایتان در برادوی انتقاد کردند؟» تینا به من گفت که متأسفانه کارگردان نمایش درست بازیگرهایش را توجیه نکرده بود تا نحوه اجرایشان را تغییر دهند و با محیط جدید سازگار شود. حرکات ظریف هنرپیشه‌ها که در سالن کوچک قبلی مخاطبان خود را به گریه و

خنده انداخته بود، در سالن بزرگ برادوی گم شده بود. تماشاچی‌ها نتوانسته بودند ژست‌های ظریف و حالت‌های تأثیرگذار صورت آن‌ها را ببینند. تینا به من گفت بازیگران از این مسئله غفلت کرده بودند که حرکاتشان را اغراق‌آمیزتر کنند تا در آن فضای بزرگ جدید به چشم بیاید.

این توصیه‌ی عالی فقط مخصوص هنرپیشه‌ها نیست. هر زمانی که داری حرف می‌زنی، باید رسانه‌ات را در نظر بگیری. اگر صورتت روی پرده‌ی بزرگ سینماست، باید از طریق یک چشم بر هم زدن یا ابرو بالا انداختن پیغامت را به مخاطبت منتقل کنی. بی‌تردید این شیوه برای رسانه‌ی رادیو بی‌معنی است چون شنونده‌هایت نمی‌توانند چشمک تو را ببینند و تو مجبوری چیزی مثل این بگویی: «سلام، گوله نمک!» و از آنجایی که شنونده‌هایت نمی‌توانند ابروهای بالاآمده‌ی تو را ببینند باید بگویی: «وای، از تعجب شاخ در آوردم!»

زبان بدن و حالت‌های صورتت بیش از نیمی از شخصیت تو را شکل می‌دهند. وقتی مردم تو را نمی‌بینند، می‌توانند (درست مثل قضیه من و رانی) برداشت کاملاً اشتباهی از تو بکنند. برای اینکه بتوانی شخصیتت را از پشت تلفن منتقل کنی، باید احساسات را به صدا تبدیل کنی. در حقیقت باید در صدایت اغراق به خرج دهی چون تحقیقات نشان داده است سی درصد از انرژی صدای افراد در پشت تلفن از دست می‌رود.

فرض کنیم قرار است فردا با یک مشتری جدید ملاقات کنی. وقتی به هم معرفی می‌شوی، دستش را می‌فشاری و کاملاً رودرروی او می‌ایستی. تو ارتباط چشمی قوی و خوبی برقرار می‌کنی و می‌گذاری لبخند صادقانه‌ای صورتت را در خود فرو برد، حتی سرت را تکان می‌دهی و لبخند می‌زنی و با دقت به حرف‌های او گوش می‌دهی. او خیلی از تو خوشش می‌آید.

ولی تصورش را بکن چطور می‌توانی فرد مهمی را تحت تأثیر قرار دهی، وقتی که چشم‌های هر دوی شما با پارچه‌ای پوشانده شده و دست‌هایتان هم از پشت سر بسته است؟ این مشکلی است که موقع صحبت با تلفن با آن روبرو هستی.

اگر او قادر به دیدن تو نباشد، باید کلمه‌ها را جایگزین تمام این حالت‌ها کنی تا به او بفهمانی داری به او گوش می‌دهی یا با حرف‌هایش موافق هستی. باید به نحوی لبخندت را به صورت کلام در آوری و به جای برقراری ارتباط چشمی، اسمش را مدام به زبان بیاوری. در واقع باید از تکنیکی استفاده کنی که من به آن می‌گوییم: « ژست‌های صحبت. »

برای جبران عدم ارتباط چشمی از عبارت‌هایی مثل « آهان » یا « می‌شنوم چی می‌گی » استفاده کن. با این کار شنونده‌ات می‌فهمد داری به نشانه تأیید سرت را تکان می‌دهی. تو با کلامت نشان می‌دهی که « می‌فهمم », « عالی », « جدی می‌گی », « جالبه » و « بیشتر بگو. » او نمی‌بیند تو سرت را از تعجب به دیوار می‌کوبی؟ پس بهتر است بگویی: « عجب خبر غافلگیر کننده‌ای! » یا « باورم نمی‌شه. »

او حرف جالب و تأثیرگذاری گفته و نمی‌تواند نگاه سرشار از تحسین تو را ببیند؟ این جمله را امتحان کن: « این از درک بالای توه. » یا « دیگه عقل کل شدی. » البته به یک لبخند شفاهی گشاده هم احتیاج داری و برای آن این جمله را بگو: « وای، خیلی بامزه بود. » مسلماً باید عبارت‌هایی را انتخاب کنی که به شخصیت و موقعیتی که در آن هستی بخورد. فقط اطمینان حاصل کن که شنونده‌ات پشت تلفن احساسات را بشنود.

ژست‌های صحبت

۶۰ تکنیک

هر بار که گوشی تلفن را برمی‌داری، خودت را ستاره یک نمایش رادیویی مجسم کن. اگر می‌خواهی طرف مقابلت احساس کند واقعاً به او توجه داری، باید لبخندت، سر تکان دادن‌هایت و خلاصه تمام حرکت‌هایت را به صدا تبدیل کنی تا شنونده‌ات بتواند آن‌ها را بشنود. باید کلامت را جایگزین ژست‌هایت کنی و بعد سی درصد هم روغنش را زیاد کنی.

چطور مخاطبت احساس کند به او
نزدیکی؟ (حتی اگر فرسنگ‌ها
از او دور هستی)

وقتی روبروی همدیگر ننشسته‌اید و آرنج‌هایتان را
روی میز نگذاشته‌اید و به هم خیره نشده‌اید،
وقتی سر یک سفره ننشسته‌اید یا سرهایتان را
روی یک بالش نگذاشته‌اید نیاز به یک جایگزین
برای حس صمیمیتی دارید که به خاطر نبودن در
کنار هم در حال حاضر وجود ندارد. چطور وقتی
شما دو نفر صدها کیلومتر از هم دور هستید،
می‌توانید حس صمیمیت و نزدیکی ایجاد کنید؟
چطور می‌توانی کاری کنی کسی که داری پشت
تلفن با او حرف می‌زنی، احساس خاص بودن
کند، آن هم وقتی که نمی‌توانی آهسته به
شانه‌اش بزنی یا او را در آغوش بگیری.
جواب ساده است: موقعی که پشت تلفن داری

با کسی حرف می‌زنی، بیشتر از مواقعی که رودررو با او هستی، اسمش را بپر. به عبارت دیگر، حرف‌هایت را سرشار از نام او کن. وقتی که مخاطبت نامش را می‌شنود، مثل این است که داری نوازشش می‌کنی:

« ممنون، سام »

« بیا انجامش بدیم، پتی. »

« وای دیمیتری، چرا که نه. »

« از حرف زدن باهات خوشحال شدم، کتی. »

اگر در گفتگوی رودررو زیاد اسم طرف مقابلت را ببری، ممکن است به نظر حقه‌بازی بیاید، ولی پشت تلفن تأثیرش به طرز عجیبی متفاوت است. اگر بشنوی کسی اسمت را به زبان می‌آورد، حتی اگر در یک جمعیت انبوه پرسر و صدا باشی، گوش‌هایت را تیز می‌کنی تا ببینی قضیه از چه قرار است. به همین صورت، وقتی که شریک تلفنی‌ات اسم خودش را از توی گوشی تلفن بشنود، حواسش جمع می‌شود و آن آشنایی و حس صمیمیتی که تلفن از شما دزیده است، دوباره خلق می‌شود.

اگر در حین صحبت حواس شنونده‌ات پرت شد، تکرار اسم او باعث می‌شود توجه‌اش دوباره به تو جلب شود. اگر دارد نامه‌ای را باز می‌کند، آن را کنار می‌گذارد. اگر دارد دندان‌هایش را پاک می‌کند، دست از این کار می‌کشد. وقتی که اسم کسی را پشت تلفن بگویی، مثل این است که آن شخص را به اتفاق دعوت کرده‌ای.

۶۱
تکنیک
باران اسم

وقتی آدم‌ها اسم خودشان را می‌شنوند، گوش‌هایشان تیز می‌شود. پشت تلفن، بیشتر از مواقع عادی که داری رودررو با

کسی حرف می‌زنی، اسم طرف مقابلت را ببر تا توجهش را به خودت جلب کنی.

تکرار مدام اسم فرد در هنگام گفتگوی رودررو با او ممکن است به نظر حقه‌بازی بیاید، ولی چون پشت تلفن از نظر فیزیکی با مخاطبت فاصله زیادی داری (گاهی او در یک قاره و تو در قاره‌ای دیگر هستی)، می‌توانی بی‌هیچ مشکلی مدام اسمش را تکرار کنی.

چطور کاری کنی از تلفن زدن به تو خوشحال شوند؟

درینگ! مهم نیست صدای زنگ تلفن را در اتاق هیئت مدیره می‌شنوی یا در اتاق خوابت یا در حمام و یا در هر جای دیگری؛ متخصصان می‌گویند: «قبل از جواب دادن لبخند بزن.» بعضی از حرفه‌ای‌ها حتی پیشنهاد می‌کنند آینه‌ای کنار تلفن بگذار تا لبخندت را زیر نظر داشته باشی.

ولی «این بکن، آن نکن» دیگر در این دوره و زمانه جواب نمی‌دهد!

یک روز بعد از ظهر، طبق معمول ماسک تقویتی روی صورتم گذاشته بودم. ناگهان تلفن زنگ زد. وحشت دیدن چهره خودم در آینه صدایم را به اندازه صورتم ترسناک کرده بود، ولی تصمیم گرفتم اصلاً آن طور که حرفه‌ای‌ها می‌گویند

لبخند نزنم. آخر کی دلش می‌خواهد دیگران فکر کنند او عزلت‌نشین تنهایی است که دنیايش چنان بی‌روح است که تنها دلخوشی زندگی‌اش این است که تلفن خانه‌اش زنگ بخورد؟ کسی که مدام از خودش می‌پرسد کسی زنگ زده؟ نه زده!

برندگان بزرگ قبل از جواب دادن به تلفن لبخند نمی‌زنند، بلکه بعد از آنکه گوشی را برداشتند و فهمیدند کی پشت خط است، لبخندی بر لب‌هایشان می‌نشانند. آن وقت است که این خنده به درد می‌خورد. تلفنت را خیلی حرفه‌ای - بدون هیچ احساسات بازی - جواب بده؛ اسمت یا اسم شرکت را بگو؛ بعد وقتی که شنیدی چه کسی پشت خط است، آن وقت بگذار لبخند گشاده‌ای صورتت را بیوشاند:

«ا... جو، تویی؟ (لبخند) چقدر از شنیدن صدات خوشحال شدم.»

«سالی (لبخند)، چطوری؟»

«بیل (لبخند)، تو دلم گفتم کاش تو پشت خط باشی.»

دوستم استیو در واشنگتن دی سی زندگی می‌کند و رئیس یک شرکت مهم تجاری است. هر بار که من به استیو زنگ می‌زنم، نمی‌دانم کدام یک از ده، دوازده تا منشی‌اش گوشی را برمی‌دارد. با این حال، هر کسی که جواب می‌دهد، همان جواب گرمی را می‌دهد که نفر قبلی داده بود.

اول اسم شرکت و اسم خودش را می‌گوید و بعد ادامه می‌دهد: «به کدام قسمت وصل کنم؟» هیچ دوستی تصنعی وجود ندارد. هیچ نشانی از لبخندی نیست. من مطمئن هستم که منشی به چهره خودش در آینه نگاه نمی‌کند.

وقتی که می‌گویم: «می‌تونم با آقای افروس صحبت کنم؟ من لیل لوندز هستم.» آن موقع است که صدا بی‌نهایت دوستانه می‌شود. او با هیجان می‌گوید: «بله، بله، تشریف دارن. خانم لوندز، چشم. اجازه بدید وصل کنم.»

وای واقعاً احساس خاص بودن می‌کنم؛ و همین طور که منتظرم استیو پشت خط بیاید، او را در ذهنم تصور می‌کنم در بالای میز ریاست جلسه هفتگی اش نشسته است و صدایش را می‌شنوم که دارد به کارمندان می‌گوید: «اگر رئیس جمهور یا آدم مهمی از کاخ سفید زنگ زد، وصل کنید ... و البته اگر خانم لیل لوندز هم زنگ زد، او را هم وصل کنید ...»

سال پیش که به واشنگتن سفر کردم، با استیو ناهار خوردم. من از فرصت استفاده کردم تا به او بگویم که چقدر از زنگ زدن به دفترش خوشحال می‌شوم و چقدر از رفتار گرم و دوستانه کارمندان در پشت تلفن ممنونم. از استیو تشکر کردم که اسم مرا به تک‌تک آن‌ها گفته و به آن‌ها یادآوری کرده که ممکن است من هر از گاهی زنگ بزنم. استیو از آن طرف میز به من نگاهی کرد و چشمکی زد و گفت: «لیل، تو خودت مهارت‌های پاسخ دادن به تلفن رو به بقیه یاد می‌دهی، یعنی متوجه قضیه نشدی؟»

«چی؟»

استیو گفت: «بخشید اگه حالت رو می‌گیرم، ولی توی شرکت ما با هر کسی که به ما زنگ می‌زنه همین طور برخورد می‌شه. مهم هم نیست که کیه.»

«عجب!»

وقتی آدمی که از او خوشت نمی‌آید زنگ می‌زند

وقتی که از شوک آغازین فهمیدن این مسئله بیرون آمدم، اعتراض کنان به او گفتم: «ولی استیو، اگه تلفن‌کننده یه فرد کاملاً غریبه باشه، چطور؟ مسلماً کارمندان نمی‌تونن وانمود کنن اون رو می‌شناسن.»

«البته که نه لیل. این جور وقت‌ها من به کارمندانم می‌گم نسبت به

دلیلی که اونا به خاطرش تلفن کرده‌اند شور و هیجان نشان بدن، مثلاً فرض کن تلفن‌کننده یک اپراتور باشد که می‌خواد به مجموعه ما ملحق بشه. تلفن‌کننده یه لبخند و یه جواب خالصانه مثل این دریافت می‌کنه: «بله، بله، آقای اسمیت. الان وصل می‌کنم.»

من با چالش‌طلبی گفتم: «آره، ولی فرض کن تلفن‌کننده مبلمان اداری می‌فروشه؟»

استیو گفت: «مهم نیست. فروشنده بعد از اینکه کارمند ما دلیل تلفن زدن اون رو شنید، همان برخورد گرم رو دریافت می‌کنه. اگه کارمند من به گرمی بگه: «ا... مبلمان اداری!» تلفن‌کننده احساس خوبی پیدا می‌کنه؛ و من که می‌خواهم بعداً با این فروشنده معامله کنم، کارم راحت‌تر می‌شه.»

من به استیو گفتم: «باشه استیو. از فردا صبح من این لحن "آه، وای، آخ جون، خیلی خوشحالم که به فلان دلیل به من زنگ زدی" رو به صدایم می‌دم ببینم چی می‌شه.»

صبح روز بعد اولین تلفنی که به من شد از مطب دندانپزشکم بود: «خانم لوندر، بهتون زنگ زدم تا بگم وقت چک آپ گذشته و شما نیومدین.»

من گفتم: «ا... بله، البته؛ حق با شماست. خیلی خوشحالم که تلفن کردید.» فرد پشت خط به نظر متعجب آمد؛ ولی از برخورد من خیلی خیلی خوشحال شد. من ادامه دادم: «الآن نمی‌تونم روزی رو تعیین کنم، ولی به محض اینکه برنامه‌ام آزاد شد، بهتون زنگ می‌زنم» این بار او جمله همیشه‌گی «فکر می‌کنین چه روزی باشه؟» را که همیشه اعصاب مرا خرد می‌کرد تکرار نکرد و فقط با رضایت گوشی را گذاشت. (و من هم چیزی را که می‌خواستم به دست آوردم - یعنی هیچ تماسی از مطب دندانپزشکی‌ام، حداقل برای شش ماه بعد!)

دفعه دوم که تلفن زنگ خورد، مردی بود که مجموعه‌ای از نوارهای مرا سفارش داده بود و از این شکایت داشت که یکی از آن‌ها خراب بوده است. من با هیجان کسی که انگار در شرط‌بندی برنده شده است، گفتم: «وای، خدای من. خیلی خوشحالم که بهم گفتین.» «تلفن‌کننده کمی حیرت‌زده به نظر رسید، ولی کاملاً معلوم بود از واکنش من خوشحال شده است.» «حتماً براتون یک مجموعه جدید می‌فرستم و امیدوارم که عذرخواهی من رو بپذیرید.» «تلفن‌کننده با رضایت گوشی را گذاشت. (و من چیزی را که می‌خواستم به دست آوردم - رضایت خاطر او و تبلیغ کلامی او، علی‌رغم خرابکاری دستگاه کپی من.)

تلفن سوم سخت‌تر بود: او از شرکتی زنگ زده بود که من کاملاً فراموش کرده بودم پول خدماتی را که به من ارائه می‌کنند بدهم. من به دروغ گفتم: «خیلی خوشحالم که اون صورت حساب رو به یاد من انداختین.» باز هم عکس‌العمل تلفن‌کننده، خوشحالی همراه با حیرت بود (من احتمالاً اولین بدهکار تاریخ بودم که از تلفن طلبکارم خوشحال شده بودم.) «همین الآن که داریم با هم حرف می‌زنیم دارم چک‌تون رو می‌نویسم.»

بعد پاداشم را گرفتم؛ او گفت: «راستی، نگران دو درصد جریمه‌ای که هر ماه باید به خاطر تأخیر در پرداخت بدید نباشید. اگه تا آخر هفته چک به دست‌مون برسه، دیگه مشکلی نیست.» او با خوشحالی گوشی تلفن را زمین گذاشت. (و من یک هدیه دریافت کردم - هیچ جریمه مالی، علی‌رغم بی‌دقتی‌ام.)

این قضیه در تمام طول روز، طول هفته و از آن به بعد برای همیشه ادامه یافت. تو هم امتحانش کن. مطمئن باش اگر بعد از اینکه فهمیدی کی پشت خط است لبخند بزنی، چیز بیشتری به دست می‌آوری. تکنیک «ا... شماييد؟» را تقريباً برای هر گفتگوی تلفنی به کار ببر.

۶۲ تکنیک

۱... شما یید؟

با رویکرد « من همیشه خیلی خیلی خوشحالم » به تلفن جواب نده. با گرمی و خیلی حرفه‌ای پاسخ بده، ولی پیشاپیش هیجان زده نشو. بعد از آنکه فهمیدی چه کسی پشت خط است، بگذار یک لبخند گشاده تمام صورتت را از شادی بپوشاند و خوشحالی در صدایت موج بزند. این کار باعث می‌شود فرد تلفن‌کننده احساس کند لبخند گرم و گشاده تو فقط مخصوص

اوست!

چطور کسی را از سر خود باز کنی،
بی آنکه ناراحت شود؟

« وای، نه، نه، بس کنید ... خدای من ... وای،
غریبانه ... »

آلت شکنجه‌ای شبیه چرخ گوشت را در
ذهنت تجسم کن! دانشمند دیوانه‌ای که دارد با
حالتی شرورانه می‌خندد، قربانی را مجبور می‌کند
وارد دستگاه چرخ گوشت عظیم‌الجثه‌ای شود که
بدن او را به میلیون‌ها مولکول کوچولو تبدیل
می‌کند؛ و بعد در آن سر دستگاه او را دوباره از نو
می‌سازد. اگر وقتی به کسی زنگ می‌زنی، نتوانی
با آن فرد صحبت کنی، تقریباً احساسی شبیه به
این پیدا می‌کنی.

تو گوشی را برمی‌داری و خونسرد می‌پرسی:
« می‌تونم با آقای جونز صحبت کنم؟ »

یک صدای مغرور پاسخ می‌دهد: « شما؟ »

متأسفانه اسم تو آن قدر با ابهت و با پرستیژ نیست که ضمانت کند بی چون و چرا با آقای جونز صحبت کنی.

بازرسی های بیرحمانه او ادامه پیدا می کند: « با چه شرکتی کار می کنید؟ » تو اسم شرکت را می گویی و خدا خدا می کنی که برای او اسم مهمی باشد. حالا سراغ بدترین سؤال می رود: « کارتون چیه؟ » ای وای! چند هفته بعد از ملاقات ناهاری که با استیو داشتیم، موقعیتی پیش آمد که دوباره به او زنگ بزنم: « استیو افروس تشریف دارن؟ من لیل لوندز هستم. »

« خانم لوندز، بله ... حتماً. بگذارید وصل کنم. » همین طور که در انتظار استیو بودم که پشت خط بیاید، با خوشحالی زیر لب آواز می خواندم. چند لحظه بعد منشی دوباره به روی خط برگشت و با همدردی گفت: « متأسفم خانم لوندز. استیو همین چند دقیقه پیش برای ناهار رفت بیرون. مطمئنم که وقتی بیاد و بفهمه نتونسته با شما حرف بزنه خیلی ناراحت می شه. » در تمام مدتی که او داشت این حرف ها را می زد، من داشتم لبخند می زدم. لابد می پرسى آیا شک نکردم که « استیو همین چند دقیقه پیش برای ناهار نرفته؟ » آیا شک نکردم که او همانجا پشت میز نشسته است؟ آیا با پریشانی فکر نکردم که او وقت یا علاقه ای به حرف زدن با من ندارد؟ آیا احساس نکردم که مرا غریب کرده اند؟ به هیچ وجه! موقعی که داشتم شماره ام را به منشی می دادم تا استیو بعداً با من تماس بگیرد، مثل یک بچه گربه شاد و خوشحال بودم. چرا؟ به دلیل تکنیک ۶۳.

تکنیک ۶۳ غریب کردن

اگر مجبوری به بعضی از تلفن های جواب ندهی، به کارمندان
بگو اول به حالت شادی به کسی که پشت خط است بگویند:

« بله، بله، الآن وصل می‌کنم. می‌شه اسمتون رو بفرمایید. » اگر تلفن‌کننده قبل از پرسیده شدن اسمش خودش را معرفی کرد، بگویند: « بله قربان، الآن وصل می‌کنم. »

با این کار وقتی که منشی با خبرهای بد برمی‌گردد تا بگوید خانم یا آقای مورد نظر در دسترس نیست، تلفن‌کننده فکر نمی‌کند که طرف مخصوصاً جواب تلفن او را نداده است؛ بلکه مثل من فکر می‌کند این اتفاق ممکن است برای هر کسی پیش بیاید.

چطور از پشت تلفن چیزی را که
می‌خواهی از آدم کله‌گندهٔ مورد
نظرت به دست بیاوری؟

من رازی را در مورد گربهٔ بزرگی می‌دانم که یک
مجموعه هتل زنجیره‌ای در شش کشور دارد. او
هزاران نفر را استخدام و اخراج می‌کند،
قراردادهای بزرگ می‌بندد و فسخ می‌کند، از
مؤسسات مالی بزرگ قرض می‌گیرد و اعانه‌های
کلانی به مؤسسات خیریه می‌دهد. آقای گربهٔ
بزرگ (ما به او می‌گوییم اد) اسم معروف و قابل
احترامی در کسب و کار خودش است؛ و می‌دانی
رازش چیست: خانم گربهٔ بزرگ، مغز متفکر
پشتکارهاست!

وقتی که داشتم به عنوان مشاوره برای شرکت
اد کار می‌کردم، با خانم گربه (به او بگویند
سیلویا) آشنا شدم. یک روز بعد از ظهر سیلویا مرا

برای صرف چای به خانه‌اش دعوت کرد. او با ملاحظت گفت که امروز روز تعطیلی خدمتکارشان است و ما مجبوریم خودمان از خودمان پذیرایی کنیم. همین طور که با خوشحالی روی تراس نشسته بودیم و می‌خواستیم از خودمان پذیرایی کنیم، تلفن زنگ زد. سیلویا از من عذرخواهی کرد تا برود و به تلفن جواب دهد.

شنیدم که خانم گربه بزرگ گفت: «نه، متأسفم؛ ایشون اینجا نیستند؛ بهشون بگم کی تلفن کرده ... نه، نمی‌دونم که برنامه برگشتشون چه جوریه ... ولی اگه اسمتون رو به من بگید ... نه، بهتون که گفتم نمی‌دونم کی برمی‌گرده ... بله، بهشون می‌گم شما زنگ زدید.»

همین طور که سیلویا داشت به تراس برمی‌گشت، فهمیدم از آن تلفن ناراحت شده است. من که همیشه مترصد یک داستان تلفنی خوب بودم، به خودم دل و جرئت دادم و نگاه پرسشگرانه‌ای به سیلویا انداختم. او که متوجه کنجکاوی من شده بود گفت: «اون احمق فکر می‌کنه می‌تونه اعانه‌ای از اد بگیره.» سیلویا مرموزانه خندید. من کنجاو شدم که بیشتر بدانم. معلوم شد فرد پشت خط مردی به اسم کریتون است که برای یک مؤسسه خیریه بزرگ اعانه جمع می‌کند. می‌زانم به من گفت: «توی این دو هفته‌ای که اد نبوده، این آقای کریتون دو بار زنگ زده و هر بار حتی با من سلام و احوالپرسی هم نکرده و نپرسیده که حالم چطوره یا به خاطر زحمتی که درست کرده عذرخواهی نکرده.»

خانم گربه بزرگ از این رفتار خوشش نیامده بود. آیا این قضیه خانم گربه بزرگ را خیلی ناراحت کرده بود؟ نه؛ فقط یه ذره! ولی آیا این مسئله معنایش شکست بزرگی برای آن گربه کوچولو بود؟ بله، قطعاً این طور بود! سر میز شام، خانم گربه بزرگ می‌توانست به شوهرش بگوید: «عزیزم، یه مرد خوبی به نام کریتون امروز زنگ زده بود تا با تو حرف بزنه.» یا بگوید: «یه مرد که اعصاب خردکن به نام کریتون امروز زنگ زده بود تا با تو حرف

بزنه. « آن اظهار نظر یا این اظهار نظر می‌توانست به معنای میلیون‌ها دلار سود یا ضرر برای خیریه کریتون باشد؛ و همه‌اش هم به خاطر اینکه گربه کوچولوی کریتون، روی دم خانم گربه بزرگ پا گذاشته بود.

یک توصیه خانگی: به همسر فرد مورد نظرت ادای احترام کن.

توصیه اداری: به منشی فرد مورد نظرت ادای احترام کن.

۶۴

تکنیک

به همسر فرد مورد نظرت ادای احترام کن

هر بار که به خانه کسی زنگ می‌زنی، همیشه به کسی که جواب تلفن را می‌دهد توجه کن و به گرمی با او سلام و احوالپرسی کن. وقتی به دفتر کار کسی بیش از یک یا دو بار زنگ می‌زنی، با منشی آنجا دوست بشو. فراموش نکن هر کسی که این قدر به فرد مورد نظرت نزدیک است که تلفن او را جواب می‌دهد، آن قدر نزدیک هم هست که بتواند نظر او را نسبت به تو تغییر دهد.

تعداد قابل توجهی از همسران گربه‌های بزرگ - و منشی‌هایشان - پنجه‌های عمیقی در تصمیم‌های کاری مهم دارند! هر وقت که زمان استخدام کردن، اخراج کردن، ترفیع دادن یا خرید کردن فرا می‌رسد، بسیاری از همسران حرفی برای گفتن دارند. وقتی که زمان این مسئله می‌شود که تلفن کی وصل شود، پیشنهادهای کی روی میز گذاشته شود، کی با رئیس ناهار بخورد، نظرات منشی به حساب می‌آید!

فقط تلفن‌کننده‌های احمق نمی‌فهمند که همه همسران و منشی‌ها اسم دارند؛ همه همسران و منشی‌ها زندگی مخصوص به خودشان را دارند؛ همه همسران و منشی‌ها احساس دارند و همه همسران و منشی‌ها تأثیرگذارند. این مسئله را هرگز فراموش نکن و بر طبق آن رفتار کن.

چطور با تلفن زدن بموقع به خواسته‌ات برسی؟

وقتی الکساندر گراهام بل تلفن را اختراع کرد، او و رفقایش هیچ استفاده‌ای برای عبارت‌هایی مثل «سلام، چطوری؟»، نداشتند. آن‌ها هرگز گوشی تلفن را برنمی‌داشتند و ایده‌هایشان را توی گوش شنونده‌هایشان خالی نمی‌کردند. اولین کلمه‌هایی که آن زمان از دهان آن‌ها خارج می‌شد اینها بود: «می‌تونی صحبت کنی؟» البته منظور بل و رفقایش توانایی‌های فنی تلفن بود، نه خود اشخاص.

آن‌ها عمراً فکر نمی‌کردند صد سال بعد، برندگان بزرگ نوعی از همان سلام و علیک را به کار خواهند برد. امروزه البته جمله «می‌تونی صحبت کنی؟» معنایش این است که آیا موقع مناسبی زنگ زده‌ای یا نه. برندگان بزرگ همیشه

در آغاز گفتگوهای تلفنی شان می پرسند: « وقت مناسبی برای حرف زدن هست؟ » « خوب موقعی بهت زنگ زدم؟ » « یه دقیقه وقت داری؟ » « وقت داری راجع به ... حرف بزنیم؟ »

تمام آدم ها یک ساعت بزرگ در مغزشان دارند که مشخص می کند چقدر پذیرای تو و ایده های هستند. وقتی که با ساعت درونی آنها تداخل پیدا می کنی، آنها به تو گوش نمی دهند - هر چقدر هم که اطلاعاتت جالب و حرف های خوشایند باشد. زمان بندی بد معنایش نتایج بد است. البته تقصیر تو نیست. هر وقت که تو به خانه کسی زنگ می زنی، روح هم خبر ندارد که او در حال استراحت بوده یا شعله های آتش از اجاق گازش زبانه می کشیده. هر وقت که به محل کار کسی زنگ می زنی، روح هم خبر ندارد که او فقط دو ساعت وقت دارد تا گزارشش را کامل کند یا اینکه رئیس کم طاقتش پشت میزش به انتظار او نشسته است.

هر بار که به کسی زنگ می زنی، همیشه (نه هر از گاهی، نه اغلب)، بلکه همیشه و همیشه درباره مناسب بودن زمان تلفن کردن از او سؤال کن؛ این را عادت خودت بکن؛ برای خودت قانون کن؛ و برای عدم رعایت کردنش برای خودت مجازاتی تعیین کن.

« سلام جو، وقت مناسبی برای حرف زدن هست؟ »

« سلام سوزان، یه دقیقه وقت داری؟ »

« سلام کارل، خوش موقع بهت زنگ زدم یا بدموقع؟ »

« سام، یه لحظه وقت داری بهت بگم هفته پیش توی بازی چه اتفاقی

افتاد؟ »

روش های مختلفی برای گفتن این حرف وجود دارد، ولی همه آنها

منتهی به یک چیز می شود: « آیا زمان مناسبی برای حرف زدن هست؟ »

دوست من بری که فروشنده بسیار موفقی است، در عرض یک روز بیشتر از آنچه دیگران در عرض یک هفته به دست می آورند، سود می کند. او

یک ابزار گفتگوی جالب برای خودش ابداع کرده است که با استفاده از آن مطمئن می‌شود که بی‌موقع به کسی زنگ نزده است. خودش به آن می‌گوید تکنیک «وقت چه رنگیه؟» شیوه کار او چنین است: بری به فرد مورد نظرش تلفن می‌کند و بعد از اینکه خودش را معرفی کرد، قبل از هر صحبت دیگری، می‌پرسد: «وقت چه رنگیه؟» این سؤال او را مطمئن می‌کند که بدموقع مزاحم نشده است. بری می‌گوید آن‌ها باید با صداقت جواب بدهند: قرمز، زرد یا سبز.

قرمز یعنی اینکه: «من واقعاً عجله دارم.»

زرد یعنی اینکه: «سرم شلوغه، ولی چی می‌خوای بگی. اگه سریع بگی، می‌تونیم با هم حرف بزنیم.»

سبز یعنی اینکه: «حتمأً وقت دارم. بیا با هم حرف بزنیم.»

قرمز، مثل چراغ راهنمای سر چهارراه، یعنی ایست! زرد یعنی اینکه عجله کن، زمان کم است یا صبر کن و منتظر چراغ سبز بعدی باش. سبز یعنی برو.

افرادی که سرشان شلوغ است، فوراً از این تکنیک هنرمندانۀ او استقبال می‌کنند و خیلی هم از این بازی خوششان می‌آید. بیشتر از همه از حساسیت بری و احترام او نسبت به وقتشان لذت می‌برند. بری می‌گوید بسیاری از تلفن‌کننده‌هایش هر وقت به او زنگ می‌زنند، همین بازی را با او انجام می‌دهند: «سلام بری، وقت چه رنگیه؟ سبزی؟»

دوستان فروشنده، منتظر چراغ سبز بمانید

یک تذکر برای فروشنده‌ها: اگر از یک مشتری می‌پرسی که آیا وقت حرف زدن دارد یا نه و جواب می‌شنوی که: «راستش نه، ولی بگو، چی تو سرت.» این کار را نکن! وقتی که او در وضعیت قرمز است، اصلاً با او حرف نزن. وقتی که زرد است صبر کن تا سبز شود ... سبز سبز! (اگر می‌خواهی

مشتری‌ات آخر سر به پیشنهادات چراغ سبز نشان دهد، تنها راهش همین است.)

۶۵ تکنیک

وقت چه رنگیه؟

هر چقدر هم که تلفنت ضروری باشد، باز هم همیشه قبل از شروع به حرف زدن با طرف مقابلت از او در مورد وقتش سؤال کن. از تکنیک « وقت چه رنگیه؟ » استفاده کن؛ یا خیلی ساده بپرس: « وقت مناسبی برای حرف زدن هست؟ » وقتی که در آغاز دربارهٔ زمان بپرسی، صاف پایت را روی شن‌های زمان طرف مقابلت نخواهی گذاشت. این طوری هرگز به دام زمان‌بندی اشتباه نمی‌افتی و هرگز جواب « نه » نخواهی شنید.

چطور با پیغام گیر تلفنت دیگران را تحت تأثیر قرار دهی؟

از روی پیغامی که افراد روی پیغام گیرشان می گذارند چیزهای زیادی در مورد شخصیت آنها دستگیرت می شود. ممکن است پیغام گیر تلفنی جواب دهد: « سلام. در حال حاضر اینجا نیستم، ولی فکر هم نمی کنم دلت بخواهد با من حرف بزنی. » بیب. فکر نمی کنی این آدم عقده حقارت دارد؟

روی پیغام گیر دیگری ممکن است این پیام گذاشته شده باشد: « سلام. صدایی که می شنوی صدای پارس گرگی، سگ دابرمانی ماست. لطفاً پس از شنیدن بوق پیغام خود را بگذارید. » بیب. توی دلت نمی گویی این زن می ترسد که خانه اش را دزد بزنند؟ آدم ها از حرف هایی که روی پیغام گیرمان می گوئیم چیزهای زیادی درباره ما

متوجه می‌شوند. ماه گذشته، من به دنبال یک هنرمند گرافیک بودم تا کاری برای یکی از مشتری‌های بسیار محافظه‌کارم انجام دهد.

من به مارک، هنرمندی که قبلاً کارش را دیده بودم و خوشم آمده بود، زنگ زدم. پیغام‌گیرش یک موسیقی کرکنندهٔ راک را پخش کرد. بعد صدای فریاد او از ورای گیتاری الکتریکی به گوش رسید: «سلام رفیق. زیاد سخت نگیر. با این آهنگ قشنگ حال کن ... شاهکار خودمه ... آره ... آره ... بیب.» من فوراً گوشی تلفن را روی بدنهٔ آن کوباندم تا جلوی آن خیال‌های ترسناکی را که به ذهنم رسید بگیرم: اینکه اگر مشتری من به کارل زنگ می‌زد، با شنیدن چنین پیغامی چه عکس‌العملی از خودش نشان می‌داد؟ شاید نمایش سی‌تانی‌های استعداد او نمونهٔ مناسبی برای یک موسیقیدان بالاستعداد باشد، ولی یک آدم اهل کار و تجارت مایل به شنیدن یک پیغام آرامش‌بخش‌تر است. پیغامی که روی پیغام‌گیر خود می‌گذاری، منعکس‌کنندهٔ کارت است. پیغام‌هایت را دوستانه، طبیعی و به‌روز نگه دار. می‌دانی چطوری؟ برای اینکه نشان دهی واقعاً در کارت در اوج هستی، هر روز پیغام پیغام‌گیرت را عوض کن. تحقیقات نشان داده است وقتی تلفن‌کنندگان ببینند هر بار که تلفن می‌زنند یک پیغام جدید می‌شنوند، احساس می‌کنند مخاطبشان آدم باهوش‌تر و کارآمدتری است. اگر مشکلی برایت ایجاد نمی‌شود، به تلفن‌کننده‌ات بگو کجا هستی و کی قرار است برگردی. اگر مشتری‌هایی داری که باید از تو خبر داشته باشند، انجام این کار ضروری است.

چیزی مثل این روی پیغام‌گیرت بگذار: «من ... (اسمت) هستم. امروز پنج‌شنبه هفتم می‌است و من تا اواخر بعد از ظهر در یک جلسهٔ کاری مربوط به فروش هستم. لطفاً پیغام خود را بگذارید تا در اسرع وقت با شما تماس بگیرم.» با این کار اگر تا چهار بعد از ظهر هم به مشتری‌ات زنگ نزنی، او ناراحت نمی‌شود.

همچنین پیغامت را زیاد کش نده. بعضی از افراد پیغامشان را هر روز عوض می‌کنند، ولی آن را خیلی کش می‌دهند. من همکار سخنرانی به نام دان دارم که روی پیغام‌گیرش با لحن شیرینی نظرش را در مورد آن روز به کسانی که به او تلفن می‌کنند می‌گوید.

سال گذشته، من و دان روی پروژه‌ای با هم کار می‌کردیم و من مجبور بودم برای اینکه گزارش پیشرفت کار را به او بدهم، روزی سه بار به او زنگ بزنم. هر بار پیغام‌گیرش جواب می‌داد: «سلام. من دان هستم و جمله روحیه‌بخش امروز من این است» او گلویش را صاف می‌کرد و ادامه می‌داد: «آیا امروز کسی چیزی گفته که از آن ناراحت شده‌ای؟ خوب که چی؟ این مشکل آن‌هاست.» دوباره یک لحظه مکث برای اینکه عظمت آن احساس در جان شنونده فرو رود. «به جای افکار منفی مثل خشم و عصبانیت و نفرت، به افکار مثبت و انرژی‌بخش فکر کن. از آن اعصاب خردکن‌های بی‌اهمیت زندگی بالاتر بایست. افکارت را در مسیر موفقیت و پیروزی متمرکز کن. یک بار دیگر می‌گویم من دان هستم. (تعجب می‌کنم چرا شماره تلفن مدیر برنامه‌هایش را ذکر نکرده است) بعد از شنیدن بوق لطفاً پیغامتان را بگذارید.» بیب.

اولین بار که پیغام روحیه‌بخش دان را شنیدم، طول آن کمی مرا عصبی کرد. دفعه دوم که منتظر بودم پیغام طولانی غیرقابل تحملش را تمام کند، متوجه شدم دیگر حوصله‌ام دارد سر می‌رود. در زنگ سوم دیگر حرف‌هایش برایم تمام‌نشدنی به نظر می‌رسید. به خاطر آن پیغام کشار وجود من پر از همان افکار منفی شده بود که دان در موردشان هشدار داده بود. من متوجه شدم خیلی سخت است که «بالاتر از آن‌ها بایستم» و افکارم را در مسیر موفقیت و کامیابی متمرکز کنم. «دلم می‌خواست با مشت توی صورتش بکوبم. یادت باشد. پیام‌های روی پیغام‌گیر برای این نیستند که درس‌های روحیه‌بخش به کسی بدهند و دنیا را تحت تأثیر موفقیت‌های کسی قرار دهند.

یکی دیگر از دوستانم که نویسنده است این پیغام را روی پیغام گیر خود گذاشته است:

« سلام. شریل صحبت می کند. در حال حاضر شریل در حال گذراندن تور دور کشور است (او مکثی می کند تا تمام تلفن کنندگان تحت تأثیر قرار بگیرند) از دوازده شهر دیدن خواهد کرد (یک مکث دیگر، گویی در انتظار تشویق است.) او هفت اکتبر برمی گردد. (این « او » دیگه چیه؟ شریل که خودش داره حرف می زنه!) لطفاً بعد از شنیدن صدای بوق پیغام خود را بگذارید. « بیبا! »

آره شریل، همه ما فهمیدیم که تو نویسنده بزرگی هستی، ولی باور کن اشاره سوم شخص به خودت، لحن خودخواهانها و ذکر دوازده شهر هر گربه بزرگی را عصبانی می کند.

آخرین وصیت: از یک پیغام خاص که این روزها آدم‌ها زیاد در دنیای کسب و کار استفاده می کنند اجتناب کن. این پیغام که: « یا سر میزم نیستم یا دارم با خط دیگری صحبت می کنم. » پیام ضمنی این پیغام این است: « من برده‌ای هستم که به میزم غل و زنجیر شده‌ام و این یک واقعیت فوق‌العاده است که برای لحظه‌ای موفق به فرار از آن شده‌ام. »

یک شب تا نزدیکی‌های صبح کار می کردم. ساعت چهار صبح تصمیم گرفتم پیغامی روی پیغام گیر شرکت دوستم فلیشیا بگذارم تا به محض اینکه صبح ساعت نه وارد دفترش شد، پیغام مرا بگیرد. پیغام روی پیغام گیرش این بود: « سلام. من فلیشیا هستم. در حال حاضر یا سر میزم نیستم و یا دارم با خط دیگر صحبت می کنم. لطفاً بعد از شنیدن بوق پیغام خود را بگذارید. « بیبا! فلیشا البته که تو الآن سر میزت نیستی. الآن چهار صبح روز یکشنبه است و خط دیگر؟ امیدوارم این وقت صبح مشغول حرف زدن با کسی نباشی.

تو هرگز نمی دانی که پیغامت چه تأثیری روی کسی که تلفن زده

می‌گذارد. بنابراین سعی کن پیغام‌های کوتاه، عادی، دوستانه و قابل فهم بگذاری و هر از گاهی هم آن را عوض کن. نه لاف، نه زنگ، نه سوت.

۶۶

تکنیک

مدام پیام‌های روی پیغام‌گیرت را عوض کن

اگر می‌خواهی آدم قابل اعتمادی به نظر بیایی، روی پیغام‌گیر خود یک پیغام کوتاه، حرفه‌ای و دوستانه بگذار - نه موسیقی، نه لطیفه و نه سخن روحیه‌بخش؛ نه لاف، نه زنگ و نه سوت. در ضمن راز تأثیرگذاری خوب این است که: هر روز پیغامت را عوض کنی. لازم نیست پیغامت بی‌نقص باشد؛ یک سرفه کوچولو یا گفتن یک واقعیت صادقانه حالت دوست‌داشتنی به پیغامت می‌دهد.

چطور کاری کنی به تو زنگ بزنند؟

تهیه‌کنندگان که در برادوی استعدادهای ناب
آواز را کشف می‌کنند، بعضی مواقع هنگام گرفتن
آزمون صدا بی‌نهایت بیرحم می‌شوند. فردی که
دوست دارد ستاره بشود، بعد از چندین هفته
تمرین شبانه‌روزی با اضطراب قدم روی صحنه
می‌گذارد تا تست بدهد. او دهانش را باز می‌کند
تا آوازش را بخواند. هنوز دو، سه تا نت جلو نرفته،
تهیه‌کنندهٔ سنگدل فریاد می‌زند: «ممنون، نفر
بعدی!» رؤیاهای آن بیچاره در عرض ده ثانیه بر
باد می‌رود.

رؤیاهای کاری فرد هم می‌تواند تنها در عرض
ده ثانیهٔ اول آزمون صدایش بر باد برود. آزمون
صدای او در حقیقت پیغامی است که روی
پیغام‌گیر فرد دیگری می‌گذارد.

آدم‌های عاقل اهل کسب و کار هرگز به فکرشان هم خطور نمی‌کند که روی یک کاغذ زردرنگ لکه‌دار با دست‌خط خرچنگ قورباغه نامه‌ای برای مدیر عامل یک شرکت بنویسند و انتظار دریافت جواب هم داشته باشند چون می‌دانند گیرنده نامه آن را صاف توی سطل آشغال می‌اندازد. با این حال، بعضی از همین آدم‌ها پیغام بیروحي را روی پیغام‌گیر تلفنشان می‌گذارند و انتظار دارند آن افراد بعد از شنیدن آن پیغام باز هم به آن‌ها زنگ بزنند. هیچ کس به آن‌ها نگفته که برندگان بزرگ درست مثل تهیه‌کنندگان برادوی پیغام‌های روی پیغام‌گیرهایشان را با دقت زیاد مورد بررسی قرار می‌دهند. اگر صدايت به گوش آن‌ها خوب بیاید، شانس نصيب می‌شود. اگر نیاید، فوراً از زندگی‌شان پاک می‌شوی.

فروشنده‌ها، خواستگارها، کاندیداها و رقابایی که پیغام‌های مثبت و هوشمندانه می‌گذارند، در جواب پیغامشان، به آن‌ها تلفن خواهد شد. بازنده‌هایی که لحن بیروح و پیغام‌های ناجور دارند، هرگز از خانم یا آقای مورد نظرشان تلفنی نخواهند داشت. اطمینان حاصل کن که پیغامت سه تا چیز را منعکس می‌کند: اعتمادبه‌نفس، شفافیت و اعتبار. به علاوه، کاری کن پیغامت به مذاق طرف مقابلت خوش بیاید. پیغام ساده‌ای مثل این جمله تأثیر چندانی روی برندگان بزرگ ندارد: «سلام، جو هستم. لطفاً بهم زنگ بزن.»

با ما همراه باشید ...

گویندگان رادیویی از کلک‌هایی استفاده می‌کنند تا شنونده‌ها را پای صحبت‌هایشان بنشانند. فروشندگان برتر از همان تکنیک‌های کوچولو استفاده می‌کنند تا کاری کنند مشتری‌ها در جواب پیغامشان به آن‌ها زنگ بزنند. در اینجا ترفندی به کار می‌رود به نام «داستان مهیج». گویندگان رادیو برای اینکه مطمئن شوند شنندگان در فاصله پیام‌های بازرگانی موج رادیو را عوض نمی‌کنند، یک راز کوچولو را رو می‌کنند: «دوستان، درست

بعد از پیام‌های بازرگانی برمی‌گردیم به سراغ قرعه‌کشی ... شاید این بار برنده شما باشید. با ما همراه باشید. « هر بار که روی پیام‌گیر کسی پیامی می‌گذاری، سعی کن یک نکته مهیج به آن اضافه کنی: « سلام، هری. اندرو هستم. می‌خواستم جواب سؤالی رو که هفته پیش ازم پرسیدی بهت بگم. « یا « سلام دین. بتسی هستم. خبرهای داغی درباره پروژه‌ای که با هم بحث کردیم برات دارم. « حالا هری و دین دلیلی دارند که به اندرو و بتسی زنگ بزنند. وقتی می‌خواهی پیغامی روی پیام‌گیر کسی بگذاری، آن فرد را در ذهنت تجسم کن. چیزی بگو که کنجکاوی او را تحریک کند یا باعث بشود لبخند بزند. پیغامی که می‌گذاری، همان تأثیر شنیداری ده‌تاییه‌ای توست. کاری کن تأثیر خوبی بر جای بگذاری.

۶۷

تکنیک

تأثیر شنیداری ده‌تاییه‌ای

همین طور که داری شماره می‌گیری، گلویت را صاف کن. اگر تلفن روی پیام‌گیر رفت، وانمود کن آن بیب یک تهیه‌کننده کله‌گنده برادوی است که فریاد می‌زند: « نفر بعدی. « حالا نوبت توست. این همان تأثیر شنیداری ده‌تاییه‌ای است که ثابت کند ارزشش را داری او فوراً در جواب پیغامت به تو زنگ بزند.

البته اگر انتظار نداشته‌ای که با صدای پیام‌گیر روبرو شوی و به همین دلیل آماده نیستی، فوراً گوشی را بگذار. (سعی کن قبل از بوق گوشی را بگذاری تا معلوم نشود که زنگ زده‌ای) چند لحظه فکر کن و پیغام مناسبی آماده کن. یک بار با اعتمادبه‌نفس، شفافیت و جذبۀ آن را تکرار کن. بعد دوباره شماره را بگیر و پیغام فوق‌عالی و دست‌اولت را بگذار.

البته در این میان ممکن است یک اتفاق خنده‌دار بیفتد. اگر در بار دوم

خود فرد گوشی را برداشت، حسابی حالت گرفته می‌شود!

چطور کاری کنی خانم منشی فکر کند
دوست صمیمی جناب رئیس هستی؟

الهام بخش من برای تکنیک بعدی تجربه شخصی خودم در مورد توالت‌های عمومی منطقه منتهن بوده است (که مسلماً جای چندان تمیزی نیست.) نیویورک سیتی، علی‌رغم تمام شکوه و عظمتش، از یک نظر دست بعضی از کثیف‌ترین شهرهای دنیا را از پشت بسته است: منتهن توالت عمومی‌های خیلی کمی دارد. آن روزهایی که در شهر شلوغ نیویورک بازار یاب بودم، کمبود توالت عمومی بارها برایم مشکل ساز شد. معمولاً در طول روز چند بار مورد لطف و عنایت صندوقدارهای کافی‌شاپ‌هایی قرار می‌گرفتم که با وسواس خاصی از تسهیلات بهداشتی خود محافظت می‌کردند. بعضی از مغازه‌ها حتی نوشته بودند: «توالت فقط مخصوص مشتری‌ها.»

اغلب می‌دیدم اگر بخواهم روراست باشم، یعنی مستقیم سراغ صندوقدار بروم و از او خواهش کنم اجازه بدهد از سرویس‌های بهداشتی‌شان استفاده کنم، رویم را زمین می‌اندازند. بنابراین از تکنیکی که در ادامه می‌گویم استفاده می‌کردم. من بی‌آنکه نگاهی به صندوقدار بیندازم، با اعتماد به نفس داخل می‌شدم. او با خودش فکر می‌کرد که یا من برای ناهار آمده‌ام یا اینکه صرفاً برگشته‌ام تا دستکش‌هایم را که جا گذاشته‌ام بردارم. وقتی که از صندوقدار عبور می‌کردم، لحظه‌ای صبر می‌کردم تا او سرگرم کارش شود و صدای زنگ صندوق و دادن فیش بلند شود، بعد مثل برق توی توالی می‌پریدم.

من نام این ترفند را به خاطر قیافه‌ای که به خود می‌گرفتم گذاشته‌ام: «قیافه حق به‌جانب!»

حالا بیا این ترفند شکست‌ناپذیر را به تکنیکی تلفنی تبدیل کنیم. می‌توانی این ترفند را به کار ببری، تا سر منشی‌ها را شیره بمالی. به جای اینکه برای صحبت کردن با طرف مورد نظرت اسمش را ببری، صرفاً بگو: «او هست؟»

تکنیک ۶۸ ژست حق به‌جانب

به جای به کار بردن اسم فرد مورد نظر، از ضمیر «او» استفاده کن. جمله‌هایی مثل «می‌تونم با خانم ... صحبت کنم؟» را فراموش کن. فقط بگو: «سلام باب هستم؛ اون توی دفتره.» استفاده از ضمیر آشنای «او» به منشی این علامت را می‌دهد که تو و رئیسش دوستان قدیمی هستید!

چطور کاری کنی که بگویند واقعاً آدم باملاحظه‌ای هستی؟

وقتی داری پشت تلفن با کسی حرف می‌زنی،
صداهاى زایدی غیر از صدای فرد به گوش تو
می‌رسد. در پس‌زمینه احتمالاً صدای سگی را
می‌شنوی که پارس می‌کند؛ نوزادی که دارد گریه
می‌کند؛ یا یک صدای ترق و تروق. احتمال
می‌دهی که دم سگ لای در یخچال گیر کرده
باشد، نوزاد گرسنه باشد یا خانه در حال سوختن
باشد! با شنیدن این صداها از مخاطبت می‌پرسی:
« نمی‌خواهی بری ببینی چه خبره؟ » با این سؤال
قلب او را گرم می‌کنی.

وقتی داری با کسی در محیط کارش حرف
می‌زنی، اغلب صدای زنگ تلفن دیگری را
می‌شنوی. فوراً بگو: « انگار خط دیگری زنگ
می‌خوره. باید جواب بدی؟ » حتی اگر طرف

مجبور هم نباشد، باز هم از این حرکت تو خوشش می‌آید. اگر مجبور است به خط دیگر جواب دهد، مطمئن باش با شنیدن زنگ تلفن دیگر، یک کلمه از حرف‌های تو را نشنیده است چون فقط دارد به این فکر می‌کند که: «چطوری بدون اینکه بی‌ادب به نظر برسم می‌توانم حرف این آدم وراج را قطع کنم و به خط دیگر جواب بدهم؟»

در اینجا تکنیکی را به تو یاد می‌دهم که تضمین می‌کند هرگز در چنین موقعیت ناراحت‌کننده‌ای قرار نگیری، البته شرطش این است که گوش‌هایت را تیز کنی و نسبت به اتفاقاتی که دارد در دنیای اطراف تلفن می‌گذرد حساس باشی. اگر داری با کسی صحبت می‌کنی که خیلی از تو دور است یا در کشور دیگری زندگی می‌کند، یک راه دیگر برای نشان دادن توانایی‌ات در برقراری ارتباط درست این است که زمان را با وقت محلی آنجا تنظیم کنی. وقتی پیغام می‌گذاری بگو: «بین ۳ تا ۵ به وقت محلی می‌توانید با من تماس بگیرید.»

۶۹ تکنیک

من صدای خط دیگری را شنیدم

وقتی که صدای زنگ تلفن دیگری را در پس‌زمینه گفتگویت می‌شنوی، دست از صحبت کردن بردار. اگر لازم است در وسط صحبت‌هایت این کار را بکن و بگو: «فکر کنم اون یکی تلفنت داره زنگ می‌خوره.» (یا سگت داره پارس می‌کنه یا بچه‌ات داره گریه می‌کنه یا همسرت داره صدات می‌زنه). پپرس لازم نیست به سراغ آن برود؟ او چه برود، چه نرود، با پرسیدن این سؤال به او می‌فهمانی که تو گفتگوکننده فوق‌العاده‌ای هستی.

در ضمن تعطیلات خارجی را هم فراموش نکن. اول ژوئیه سال گذشته،

یکی از موکل‌هایم از استرالیا زنگ زد. وقتی به من گفت: «روز استقلال مبارک» خیلی تحت تأثیر قرار گرفتم. در واقع چنان تحت تأثیر قرار گرفتم که دویدم بیرون و تقویمی از تعطیلات کشورهای مختلف برای خودم دست و پا کردم. من کنار تاریخ ۲۶ ژانویه تقویمم علامتی زدم تا در آن روز به دوست استرالیایی‌ام زنگ بزنم و «روز ملی استرالیا» را به او تبریک بگویم. اگر با آدم‌هایی از کشورهای دیگر کار می‌کنی، حواست باشد برای مناسبت‌های خاصی که دارند به آن‌ها تبریک بگویی. اگر تعطیلات و مناسبت‌های تو در تقویم آن‌ها نیست، آن مناسبت‌ها را کنار بگذار.

چطور از پشت تلفن منظور واقعی آن‌ها را بفهمی؟

اولین باری که فیلم « جادوگر از » را دیدم داستان آن مرا مسحور کرد. دومین باری که فیلم جادوگر از را دیدم، جلوه‌های ویژه آن مرا شگفت‌زده کرد. بار سومی که جادوگر از را دیدم، فیلمبرداری آن مرا مبهوت کرد. تا حالا شده فیلمی را دو بار یا سه بار ببینی؟ در هر بار متوجه نکته‌های فرعی بیشتری می‌شوی و صداهایی را می‌شنوی که بار اول کاملاً از آن‌ها غافل بوده‌ای.

پشت تلفن هم همین طور است. شنیدن دوباره به مراتب بهتر از یک بار شنیدن است. از آنجایی که گفتگوهای کاری معمولاً پر هستند از جمله‌های طولانی و دنباله‌دار، باید به آن‌ها دو بار یا سه بار گوش دهی. گاهی پیش می‌آید که اصلاً

از حرفی که پشت تلفن شنیده‌ایم سر در نمی‌آوریم - مگر اینکه دوباره آن را بشنویم.

چطوری به مکالمات تجاری مهم خود دوباره گوش دهی؟ خیلی ساده: آن‌ها را ضبط کن. این کار نه از نظر قانونی اشکال دارد و نه از نظر اخلاقی. من این تکنیک را که در واقع ضبط کردن و تجزیه و تحلیل کردن مکالمات تجاری به منظور پیدا کردن نکات ظریف و مخفی آن‌هاست تکنیک «حرکت آهسته» می‌خوانم.

اگر دوست من لورا ضبط صوتی داشت زندگی کاری‌اش برای همیشه فرق می‌کرد. لورا یک متخصص تغذیه بود که به‌تازگی یک نوشیدنی عالی سالم ساخته بود. آن‌قدر آن نوشیدنی خوب بود که می‌توانست وارد بازار شود.

یک روز من به دفتر لورا رفتم و پیشنهادی به او دادم. به او گفتم: «لورا، من همین الان به قرارداد آماده‌ی واست دارم. راستش چند ماه قبل با یک کسی آشنا شدم به اسم فرد که صاحب یک مجموعه سوپرمارکت زنجیره‌ای است.» فرد یک جورهایی به من مدیون بود. چون یک بار به خاطر او برای کلویی که عضوش بود سخنرانی کرده بودم. فرد یک غول بزرگ در دنیای سوپرمارکت بود و با یک بله می‌توانست نوشیدنی سلامت دوست مرا در فروشگاه‌هایش در معرض فروش بگذارد.

من به فرد تلفن زدم و بعد از چند تا زنگ او گوشی را برداشت. وقتی که ماجرا را برای او گفتم، حتی به نظر رسید که به طرح لورا علاقه‌مند شده است. فرد گفت: «گوشی رو بده به لورا.»

من با افتخار گوشی را به لورا دادم و گفتگویشان خیلی خوب آغاز شد. لورا گفت: «بله حتماً. حتماً به نمونه برای شما می‌فرستم. آدرستون کجاست.» بعد شنیدم که لورا گفت: «لطفاً به دقیقه صبر کنین. بذارین به چیزی پیدا کنم تا آدرستون رو روش بنویسم.» (من فوراً خودکاری را به

طرفش قل دادم و کاغذی را جلوی بینی‌اش گرفتم.) «خوب، میشه یه بار دیگه بگید؟ گفتین ۴۲۰۱ یا ۴۱۰۲۳ (من زیر لب غرغر کردم) میشه اسم خیابونتون رو هجی کنین. (صدای غرغر بلند شد) وای، جوهر خودکارم تمام شد. لیل، خودکار دیگه‌ای روی میزم هست؟ (من خودکار دیگری پیدا کردم و این بار دلم می‌خواست آن را به طرفش پرت کنم.) ببخشید میشه یه بار دیگه بگید.

حالا دیگه دلم می‌خواست گوشی را از دست لورا در بیاورم. او نباید برای جزئیاتی مثل تکرار آدرس مزاحم آدم پرمشغله‌ای مثل فرد می‌شد. او می‌توانست بعداً به منشی فرد زنگ بزند و آدرس دقیق را بپرسد، ولی اگر او از طریق تکنیک «حرکت آهسته» گفتگویش را ضبط کرده بود، آن وقت احتیاجی به هیچ یک از این کارها نداشت.

فرد آن روز رفتار دوستانه‌ای با لورا داشت، ولی دوست من هرگز خبری از او نشنید و تا به امروز هم در جواب این سؤال مانده است که چرا؟ او هرگز نخواهد فهمید که صحبت‌های آشفته پشت تلفنش معامله آن روز را بر هم زد.

آیا رفتار فرد عادلانه بود که تنها به صرف اینکه لورا پشت تلفن دستپاچه عمل کرده بود، او را کنار بگذارد؟ صد درصد. چون فرد با خودش می‌گوید: «اگر این زن در ابتدای یک رابطه بالقوه کاری این‌قدر نسبت به وقت و زمان من بی‌توجه است، در ادامه راه چه خواهد کرد؟» سؤال عادلانه‌ای است. فرد. من هنوز لورا را دوست دارم. او هنوز دوستم است، ولی آیا دیگر او را به برنده بزرگ دیگری معرفی می‌کنم که کمکش کند؟ نه، فکر نکنم!

چطور از تکنیک «حرکت آهسته» استفاده کنی؟

به الکتریکی محله‌تان برو و برای تلفنت یک دستگاه ضبط صوت بخر و آن را به قسمت دریافت‌کننده تلفنت وصل کن و سر دیگرش را در ضبط صوت فرو کن. بعد در مکالمه مهم بعدی‌ات ضبط را روشن کن. این وسیله می‌تواند

در اولین تماس صد ها دلار برایت دست و پا کند. در بعضی از ایالات قانون می گوید تو باید به طرفت بگویی که داری صدایش را ضبط می کنی. بنابراین اول از مراحل قانونی کار مطلع بشو، بعد این کار را بکن. البته بدون شک تو نباید به منظوری غیر از مورد بالا صدای فرد آن طرف خط را ضبط کنی. این کار نه تنها غیرقانونی که غیراخلاقی هم هست. برای امنیت بیشتر نوار ضبط شده را این طرف و آن طرف نینداز. نوار را توی دستگاه ضبط صوت نگه دار و بارها و بارها برای ضبط جزئیات مهم از آن استفاده کن. با استفاده از تکنیک حرکت آهسته می توانی توپ هایی را که شریکت به زمین تو می اندازد بگیری. داری پشت تلفن با رئیس حرف می زنی؟ او اسم چهار، پنج نفر را که در دفتر حقوقی کار می کنند و باید به آن ها نامه بنویسی به تو می گوید، بعد هم آدرس هایشان را می گوید و بعد کد پستی ده رقمی. او احساس می کند توپ های پشت سر همی را توی زمین تو انداخته است. برای همین می پرسد: «می خواهی دوباره برات تکرار کنم؟» تو با غرور می گویی: «نه، متشکرم.» و در سکوت ضبط صوت کوچولویت را نوازش می کنی. مطمئن باش رئیس تحت تأثیر قرار گرفته است.

یک فایده دیگر حرکت آهسته: این تکنیک کمک می کند عدم آگاهی ات را پنهان کنی. اخیراً من پشت تلفن داشتم با فیلمبرداری صحبت می کردم و در مورد قیمت با هم مذاکره می کردیم. خوشبختانه من داشتم گفتگو را ضبط می کردم. چون اصطلاحات فنی که به کار می برد باعث شده بود دلم بخواهد توی سوراخی بخزم، ولی بعداً دوباره به گفتگویمان گوش کردم و به یکی از دوستان که در کار فیلم و ویدئو بود زنگ زدم و معانی آن ها را پرسیدم. حالا آماده بودم که به فیلمبردار زنگ بزنم و بگویم: «دوست دارم با دوربین و به شیوه اس. پی فیلمم را ضبط کنم. می تونی یه نسخه VHS هم بهم بدهی تا سر فرصت اون رو تدوین کنم.» فکر نمی کنی این طوری قیمت بهتری به دست آوردم تا اینکه می پرسیدم: «sp چیه؟»

تمام مکالمات تجاری خود را ضبط کن و دوباره به آن‌ها گوش بده. بار دوم و سوم نکات مبهمی را می‌بینی که بار اول از نظرت پنهان مانده بودند - درست مثل تماشاچی‌های فوتبال که اغلب تا تمام صحنه را دوباره با حرکت آهسته نبینند متوجه نمی‌شوند خطایی صورت گرفته یا نه.

فراموش کن چه گفته‌اند؛ ببین چه منظوری دارند؟

حرکت آهسته همچنین باعث می‌شود که نسبت به لایه‌های عمیق‌تر گفتگویت حساسیت بیشتری به خرج بدهی و صرفاً به ظاهر کلمه‌ها توجه نکنی. با این کار هیجان واقعی آن‌ها یا تردیدشان را متوجه می‌شوی. وقتی که ما چیزی را می‌خواهیم، ذهنمان کلک‌های بامزه‌ای به ما می‌زند. اگر تو با تمام وجود دلت بخواهد جواب بله را از کسی بشنوی، بله را می‌شنوی، ولی بله همیشه آن طور که به نظر می‌رسد نیست. یک بله قدرمند مشتری و یک بله پر از تردید، از زمین تا آسمان با هم فرق دارند. ماه گذشته از خانمی که از من برای سخنرانی دعوت کرده بود پرسیدم آیا می‌توانند دفترچه راهنمای ده صفحه‌ای مرا تکثیر کنند. او جوابی را داد که من می‌خواستم، یعنی بله، ولی بعداً که گفتگویمان را روی نوار ضبط‌شده‌ای گوش دادم دیدم که جواب بله او پر از تردید بود: «خوب ... بله ...» من فوراً به او زنگ زدم و گفتم: «راستی نگران اون جزوه‌ها نباشید. لازم نیست اونا رو تکثیر کنید.» او گفت: «خوشحالم. راستش ما واقعاً بودجه‌ای برای این جور چیزها نداریم.» با این کار چیزهای به‌مراتب بیشتری به دست آوردم، تا کپی از چند تا ورقه.

بخش هشتم

چطور مثل سیاستمدارها مهمانی‌ها
را اداره کنی؟

connect

بیشتر ما وقتی که به یک مهمانی دعوت می‌شویم
فکرهای جورواجوری به ذهنمان خطور می‌کند،
مثلاً اینکه: « حتماً خوش می‌گذره ... نمی‌دونم
شام هم می‌دن یا نه ... خدا کنه مهمونی خوبی
باشه ... لابد آدم‌های جالبی هم می‌یان ...
نمی‌دونم فلانی و فلانی هم می‌یان یا نه ... وای
خدا جون چی بیوشم؟ »

با این حال، یک سیاستمدار هرگز این طور
فکر نمی‌کند. سیاستمداران، مدیران رده بالا و
تمام برندگان بزرگ دنیای کسب و کار به‌طور
غریزی به کانال دیگری می‌روند. قبل از اینکه به
دعوت کسی جواب مثبت یا منفی بدهند،
سؤال‌هایی در ذهنشان شکل می‌گیرد که معمولاً
خبرنگاران می‌پرسند. این لیست شش‌سؤالی
عبارت است از: کی؟ کجا؟ چی؟ چرا؟ چگونه؟
بیاتک‌تک آن‌ها را بررسی کنیم!

کی قرار است به مهمانی بیاید؟

به بیان دقیق‌تر کی آنجا می‌آید که من باید با او احوالپرسی کنم؟ سیاستمداران با خود حساب می‌کنند: «برای کارم باید با کی ملاقات کنم؟ در مورد مسائل سیاسی یا اجتماعی باید با کی ملاقات کنم؟» و اگر مجرد و در جستجوی نیمه‌گمشده خودشان باشند، می‌پرسند: «کی را قرار است ببینم که ممکن است شریک احتمالی آینده من شود.»

اگر ندانند کی قرار است در مهمانی حضور به هم برسند، از میزبانان می‌پرسند. سیاستمداران بی‌هیچ خجالتی به میزبانان زنگ می‌زنند و می‌پرسند: «کی قراره بیاد؟» همین‌طور که میزبان دارد با خیال راحت لیست مهمان‌هایش را می‌گوید، سیاستمدارها به سرعت اسم آدم‌هایی را که به نظرشان جالب می‌آیند می‌نویسند و بعد تصمیم می‌گیرند که با آن‌ها دیدار کنند یا نه.

کی باید برسم؟

سیاستمداران وقت رفتن به مهمانی را آن زمانی در نظر نمی‌گیرند که لباس پوشیدنشان را تمام می‌کنند. آن‌ها از خودشان می‌پرسند: «باید طبق معمول دیر بروم؟» آن‌ها با دقت زیاد زمان رسیدن و زمان عزیمتشان را محاسبه می‌کنند. آدم‌های کله‌گنده اگر بدانند قرار است در مورد مسائل مهم با کسی صحبت کنند، زودتر خود را به مهمانی می‌رسانند. اشخاص خیلی مهم اغلب خیلی زودتر خود را به مهمانی می‌رسانند تا کارهای خود را انجام دهند؛ خیلی زودتر از آدم‌های اهل مهمانی که «متنفرند جزء اولین کسانی باشند که وارد مهمانی می‌شوند» آن‌ها هرگز از اینکه زودتر از بقیه مهمان‌ها برسند خجالت نمی‌کشند. چون آن‌هایی که ورود زود هنگام این آدم‌ها را می‌بینند، خودشان هم کله‌گنده‌هایی مثل آن‌ها هستند که آمده‌اند به کارهایشان برسند. به علاوه، هرگز نمی‌بینی که سیاستمدارها بیخودی

پرسه بزنند و آخرین نفری باشند که از در خارج می‌شوند. به محض اینکه کار مورد نظرشان را را به انجام برسانند، راه می‌افتند تا به سراغ فرصت بعدی بروند. اگر در دستور جلسه‌شان مسئله‌ای اجتماعی است، سعی می‌کنند زمان صد درصد مشخصی را برای بازگشتشان معین نکنند و برنامه‌شان را آزاد بگذارند. با این کار اگر دقیقه نود ارتباط جدید مهمی برقرار کردند، می‌توانند بمانند و با فرد مورد نظرشان حرف بزنند، یا او را با ماشین به خانه‌اش برسانند، یا برای خوردن قهوه به جای دیگری بروند.

چی باید با خودم ببرم؟

لیست یک سیاستمدار، لیست معمولی مثل این نیست: « بگذار ببینم ... شانه‌ام، ادکلن، خوشبوکننده دهان. » این افراد ابزار کارآمدتر دیگری که به درد کسب و کارشان بخورد در کیف یا جیبشان می‌گذارند. اگر گربه‌های شرکتی قرار است در یک مهمانی شرکت کنند، جیبشان را پر از کارت ویزیتشان می‌کنند. حیاتی‌ترین ابزار آن‌ها در کیف مهمانی‌شان یک دفترچه کوچک و خودکار است تا ارتباط‌های مهم را ثبت کنند و اسم و آدرس اشخاص را یادداشت کنند.

چرا این مهمانی برگزار شده است؟

دیدگاه همیشگی سیاستمدارها، دربارهٔ برگزاری مهمانی، اینجا خود را نشان می‌دهد. آن‌ها از خودشان می‌پرسند: « دلیل ظاهری برگزاری این مهمانی چیست؟ یک کارخانه‌دار بزرگ جشنی به افتخار فارغ‌التحصیلی دخترش برپا کرده است؟ مدیر عاملی که به تازگی از همسرش جدا شده است این مهمانی را داده است؟ شرکتی دهمین سالگرد تأسیسش را جشن گرفته است؟ »

سیاستمداران با خودشان می‌گویند: « خیلی خوب، این ظاهر

ماجراست، ولی دلیل اصلی برگزاری این مهمانی چیست؟ شاید کارخانه‌دار می‌خواهد یک شغل خوب برای دخترش دست و پا کند و به همین خاطر این همه کارفرمای بالقوه را دعوت کرده است. این شرکت به یک تبلیغ خوب نیاز دارد تا بتواند ده سال دیگر هم همین طور باقی بماند. بنابراین مدیران آن از رسانه‌ها و جراید دعوت کرده‌اند که بیایند. «سیاستمداران مهارت بالایی در پیدا کردن دلیل اصلی برگزاری مهمانی‌ها دارند - البته هرگز در مورد این مسئله در خود مهمانی بحث نمی‌کنند.

همچنین آگاهی آن‌ها در مورد علت واقعی برگزاری مهمانی باعث می‌شود که برای میزبان مهمان‌های باارزشی باشند. یک سیاستمدار آگاه دختر میزبان را به چند تا مدیر عامل حاضر در مهمانی معرفی می‌کند؛ و یا به زن‌های توی مهمانی می‌گوید مردی که جشن تولدش است، عجب مرد فوق‌العاده‌ای است. وقتی دارد با گزارشگرها و خبرنگارها صحبت می‌کند، درباره کسب و کار شرکت میزبان که نیاز به تبلیغ دارد صحبت می‌کند. وقتی که آدم‌ها از دلیل واقعی برگزاری مهمانی پشتیبانی می‌کنند، محبوب می‌شوند و میزبان دوست دارد آن‌ها را برای مهمانی‌های بعدی هم دعوت کند.

اکثریت مهمان‌ها چه گروهی هستند؟

معمولاً آدم‌هایی که از یک صنف هستند و یا علائق مشترکی دارند، قسمت اعظم لیست مهمان‌ها را تشکیل می‌دهند. یک سیاستمدار هرگز بدون پرسیدن این سؤال دعوتی را قبول نمی‌کند: «چه جور آدم‌هایی در مهمانی شرکت خواهند کرد؟ و به چی فکر خواهند کرد؟»

مثلاً اگر قرار است عده زیادی دکتر در مهمانی باشند، روی جدیدترین تیتراهای پزشکی روزنامه‌ها تمرکز می‌کند و کمی زبان دکتراها را تمرین می‌کند.

چطور می‌توانم دنباله مهمانی را بگیرم؟

حالا موقع فینال بزرگ بزرگ است که من به آن می‌گوییم: «سیمان ارتباط». «این سؤال ارتباط‌هایی را که سیاستمدار در طول مهمانی برقرار کرده است محکم می‌کند. بعد از ملاقات با یک مورد خوب و تعویض کارت ویزیت، همه عموماً می‌گویند: «از آشنایی تون خوشوقت شدم. باز هم با هم در تماس خواهیم بود.»

ولی این مسئله به ندرت به آسانی صورت می‌گیرد و معمولاً تلاش زیادی لازم است. بعد از مهمانی سیاستمداران پشت میزشان می‌نشینند و کارت‌های ویزیت آدم‌هایی را که ملاقات کرده‌اند روی میز می‌چینند. آن‌ها با استفاده از تکنیک‌های خاص تصمیم می‌گیرند که چگونه و کی با آن‌ها تماس بگیرند یا اینکه اصلاً با آن‌ها معامله نکنند یا نه. آن‌ها از خود می‌پرسند آیا باید به این آدم زنگ بزنم؟ آیا باید برای او با دست‌خط خودم نامه‌ای بنویسم؟ آیا باید به او زنگ بزنم یا ایمیل؟

چطور از رایج‌ترین اشتباهی که آدم‌ها در مهمانی می‌کنند دوری کنی؟

یک آدم معمولی که زیاد اهل مهمانی رفتن است (مثلاً اسمش را می‌گذاریم چارلی) به مهمانی می‌رسد. او یکراست به سراغ غذاها و نوشیدنی‌های روی میز می‌رود. بعد یکی، دو تا از رفقاییش را پیدا کرده و شروع به گپ زدن با آنها می‌کند.

او همین طور که دارد غذای توی بشقابش را می‌جود و با دوستانش گپ می‌زند، هر از گاهی هم نگاهی به اطراف می‌اندازد تا ببیند آیا فرد تازه و جالب توجهی پیدا می‌کند یا نه. او به این امید است که چند تا از آدم‌های جالب و جذاب توی مهمانی او را ببینند و به طرف او بیایند و شروع به حرف زدن با او کنند.

لابد می‌پرسی مگر روش چارلی چه ایرادی دارد؟ سر تا پایش ایراد است! اگر چارلی بخواهد

از مهمانی نتیجه خوبی به دست آورد، باید تجدید نظری اساسی در رفتارش بکند. بگذار با اولین اشتباه این آدم شروع کنیم: اینکه به محض رسیدن به مهمانی به سراغ خوردنی‌ها رفت. آدم‌هایی که در مهمانی حضور دارند، اغلب به‌طور ناخودآگاه درباره آدمی که می‌خواهند بروند و سر صحبت را با او باز کنند، در ذهنشان حکمی صادر می‌کنند. تا حالا در مزرعه زندگی کرده‌ای؟ سگ یا گربه‌ای داشته‌ای؟ اگر این‌طور بوده حتماً می‌دانی که موقع غذا خوردن نباید مزاحمشان شد. به همین ترتیب وقتی در جنگل انسانی آدمی دارد غذا می‌خورد، انسان‌های دیگر دلشان نمی‌خواهد به او نزدیک شوند. اگر چشم مهمانی در میان جمعیت بچرخد و تو را با ظرف غذا ببیند، از تو رد می‌شود چون در دل می‌گوید: «بگذار سگ گرسنه غذایش را بخورد. شاید بعداً با هم حرف بزنیم.» مطمئن باش آن بعداً هرگز نمی‌آید و او شروع به باز کردن باب دوستی با کس دیگری کرده که دهانش پر نیست.

سیاستمدارها همیشه قبل از رفتن به مهمانی غذا می‌خورند. آن‌ها می‌دانند که دست دادن، رد و بدل کردن کارت ویزیت، گرفتن لیوان و گذاشتن لقمه در دهان اصلاً کار آسانی نیست و به استعداد و مهارت نیاز دارند چون همه این کارها تنها با دو دست انجام شود.

۷۱ تکنیک

یا بخور یا حرف بزن

سیاستمداران می‌خواهند که چشم تو چشم یا شکم تو شکم باشند. آن‌ها می‌دانند هر حرکتی تأثیر خاص خودش را دارد. بنابراین می‌دانند اگر بخواهند در مهمانی توجه آدم‌هایی را جلب کنند که به مسائلی مهم‌تر از پر کردن شکم فکر می‌کنند، باید از غذا و نوشیدنی‌ها فاصله بگیرند.

یا به مهمانی بیا که حرف بزنی یا نشخوار کنی، ولی انتظار

نداشته باش که هر دو کار را با هم انجام دهی. مثل یک سیاستمدار خوب قبل از آمدن به مهمانی یک دل سیر غذا بخور.

چطور ورودی به یادماندنی داشته باشی؟

وقتی پاپ پا به بالکنی می‌گذارد که مشرف به میدان سنت پیتر در رم است، جمعیت را نگاه می‌کند؛ بعد شروع می‌کند به موعظه کردن. بت دیویس هنرپیشه معروف امریکایی در میان چارچوب در می‌ایستد و نگاهی به اطراف می‌اندازد. بعد زیر لب می‌گوید: «عجب!» و کم‌دین معروف جانی که برنامه شبانه خود را با این جمله که «جانی اومدا!» شروع می‌کند، وارد صحنه می‌شود؛ جمعیتی را که دارند برایش دست می‌زنند به دقت نگاه می‌کند و بعد شروع به حرف زدن می‌کند.

تمام این ورودهای باشکوه چه نقطه مشترکی با هم دارند؟ نقطه مشترکشان این است که همه این آدم‌ها برای لحظه‌ای درنگ می‌کنند؛ و نگاهی

به اطراف می‌اندازند و بعد کاری را که قصد انجام آن را داشته‌اند انجام می‌دهند. کارگردانان فیلم عاشق نماهای ورود هستند. نمایی که دوربین به طرف هنرپیشه می‌چرخد، موسیقی به اوج می‌رسد و همه چشم‌ها به سمت هنرپیشه‌ای می‌رود که در چارچوب در ایستاده است.

آیا یک ستاره مثل یک گربه کوچولوی وحشت‌زده که وارد خانه جدیدی شده است رفتار می‌کند؛ یا کاری می‌کند که خیلی از ما در مهمانی‌ها انجام می‌دهیم: یعنی دیوانه‌وار به اولین چهره‌آشنایی که می‌بیند می‌چسبد تا مردم فکر نکنند که او آنجا غریبه است؟ ابداً ستاره در چارچوب در می‌ایستد و کم‌کم همه متوجه حضور او می‌شوند.

کسانی که در این ترفند استاد هستند، چیزی دارند که آدم‌های حسود به آن می‌گویند: «حضور صحنه.» این افراد فکر می‌کنند بعضی از ستاره‌های خوش‌شانس از بدو تولد با این حال و هوا به دنیا آمده‌اند. فکر می‌کنم بهتر است تجدید نظر کنند. واقعیت این است که سیاستمدارها هرگز طوری وارد اتاق پر از جمعیتی نمی‌شوند که کسی متوجه ورود آن‌ها نشود.

تنها با یک تکنیک ساده تو هم می‌توانی ورودهای عالی و باشکوهی داشته باشی. من به این تکنیک می‌گویم: «اتاق را یک نظر ببین.» قبل از ورود، با حالتی پرآب و تاب، در چارچوب در بایست و منظره‌ی مقابلت را به‌آهستگی بررسی کن. البته حواست باشد همین طور که در چارچوب در ایستاده‌ای، به این فکر نکن که «آهای، به من نگاه کنید» چون هدف این نیست که خودت را نشان بدهی، بلکه تو قصد داری موقعیتی را که می‌خواهی در آن قدم بگذاری بررسی کنی. به میزان نور، میز غذا و از همه مهم‌تر به چهره‌ی آدم‌ها نگاه کن. به موسیقی، مهمه‌ی جمعیت و صدای برهم خوردن قاشق و چنگال‌ها گوش بده. همین طور که داری دید می‌زنی، در واقع داری تکنیک «انتخاب‌کننده باش، نه انتخاب‌شونده» را به کار می‌بری.

تکنیکی که در فصل بعد به آن می‌پردازیم و به تو کمک می‌کند اولین، دومین و سومین هدف را انتخاب کنی. حالا مثل ببری که بر جنگل حکومت می‌کند، با یک پرش وارد شو.

اتاق را یک نظر ببین

۷۲
تکنیک

وقتی به مهمانی می‌رسی، با آب و تاب دم در بایست. بعد به آهستگی موقعیت را بررسی کن. بگذار چشم‌هایت به دقت تمام جزئیات را ببیند.

چطور آدم‌هایی را ببینی که می‌خواهی ببینی؟

سیاستمداران منتظر آن نمی‌مانند که دیگران به طرفشان بیایند. اگر میزبان یا مدیر برنامه‌ریزی لیستی از آدم‌هایی که آن‌ها باید ملاقات کنند در اختیارشان نگذاشته باشد، همین طور که دارند اتاق را ورنده می‌کنند، هدف‌هایشان را هم انتخاب می‌کند. آن‌ها در حالی که چشم‌هایشان دارند جمعیت حاضر را مورد بررسی قرار می‌دهند، از خودشان می‌پرسند: «از صحبت کردن با کی از همه بیشتر لذت می‌برم؟ قیافهٔ کدام یکی از این آدم‌ها به کسی می‌خورد که سود زیادی به من می‌رساند؟ از میون آدمای این جمع از کی بیشترین چیزا رو یاد می‌گیرم؟»

راستی سیاستمدارها چطور افراد مورد نظرشان را انتخاب می‌کنند؟ واقعیت این است که

این افراد به همان شیوه‌ای به آدم‌ها نگاه می‌کنند که دوست هنرمند من رابرت نگاه می‌کرد: اگر نگاهت را به یک نفر بدوزی، خیلی بیشتر از آنچه فکرش را بکنی، می‌توانی او را بشناسی. هر برق چشمی داستانی را تعریف می‌کند - داستان زندگی صاحب آن چشم! کی گفته بود: «در سی‌سالگی هر کسی صورتی را دارد که لایق آن است؟» با این وجود تعداد کمی از ما آگاهانه توی چشم‌های غریبه‌ها نگاه می‌کنیم. واقعاً خنده‌دار است که در یک مهمانی یا همایش که قرار است ارتباط‌ها شکل بگیرد، بیشتر آدم‌ها از برقرار کردن ارتباط چشمی با افرادی که نمی‌شناسند دستپاچه می‌شوند. در سمینارهایم از شرکت‌کننده‌هایم می‌خواهم ارتباط چشمی عمیقی با بقیه برقرار کنند. برای این کار از آن‌ها می‌خواهم دایره بزرگی تشکیل دهند، دور اتاق بچرخند و در سکوت به هم خیره شوند. من به آن‌ها می‌گویم: «توی چشم‌های هم نگاه کنید و حرکتهای همدیگر را زیر نظر بگیرید.»

همین طور که دارند راه می‌روند، می‌گویم: «احتمالاً مهم‌ترین شریک کاری، عزیزترین دوست یا عشق زندگی‌ات در این جمع نیست، ولی مطمئن باش همین روزها در جمع دیگری متوجه شخصی می‌شوی که می‌تواند زندگی‌ات را عوض کند. می‌خواهم برای لحظه‌ای خود را در آن وضعیت تجسم کنی. می‌خواهم این شجاعت را داشته باشی که به سراغش بروی و بیهوده در انتظار نایستی تا که آن فرد خاص خودش به طرفت بیاید.» همین طور که دارند راه می‌روند و به هم نگاه می‌کنند، از آن‌ها می‌خواهم چهار تا از آدم‌هایی را که بیشتر از بقیه دوست دارند با آن‌ها حرف بزنند انتخاب کنند تا در زمان استراحت با آن‌ها صحبت کنند.

فقط آدم‌های زیبا انتخاب می‌شوند

وقتی که این تکلیف ناآشنا و نه چندان ساده را به شرکت‌کنندگانم می‌دهم آن‌ها فکر می‌کنند که همه مستقیم می‌روند سراغ جذاب‌ترین آدم توی

مجلس، ولی این اتفاق هرگز نمی‌افتد. وقتی که آدم‌ها وقت می‌گذارند و واقعاً به یکدیگر نگاه می‌کنند، چیزی رازآلود اتفاق می‌افتد. هر کسی در یکی دو تا از آدم‌ها زیبایی خاصی می‌بیند که بسیار شخصی، بسیار خاص است و فقط با جوینده حرف می‌زند.

عزیزترین دوست زندگی من آدم کوتوله‌ای به نام چیپ بود. او قد بسیار کوتاه، دماغ گنده و چشمان ریزی داشت که از پشت یک عینک ذره‌بینی به زحمت دیده می‌شد. مطمئناً اگر در آن مهمانی که برای اولین بار چیپ را دیدم از این تکنیک استفاده نمی‌کردم، هرگز متوجه او نمی‌شدم. با این وجود، در آن روزی که ما همدیگر را دیدیم، من روی او تمرکز کردم چون داشت سخنرانی می‌کرد. وقتی به عمق چشم‌هایش خیره شدم، زیبایی خاصی را در آن دیدم. او به مدت دوازده سال بهترین دوست من بود تا اینکه یک بیماری چیپ را از من گرفت. با این حال، چیپ تا آخرین لحظه عمرش برای من زیبا باقی ماند. چون مهم نبود که جسم او در اثر بیماری چقدر تکیده شده است، زیبایی روحش همچنان بر من جلوه می‌کرد.

همین طور که شرکت‌کنندگان در سمینارهایم بادقت به صورت و حرکات دیگران نگاه می‌کنند، زیبایی را در چهره آن‌ها و در روح آن‌ها می‌بینند. هیچ کس نمی‌تواند توضیح دهد چرا فلانی را به عنوان دوست خود انتخاب کرده است. با این وجود، عملاً بعد از تمام شدن وقت استراحت، هر کس با دوست جدیدی به سالن باز می‌گردد؛ و تا حالا نشده که کسی تنها بماند!

وقتی که با بررسی کردن چهره آدم‌ها به دنبال خصوصیت خاصی در او می‌گردی، حتماً آن را پیدا می‌کنی. اگر دوست داری وقتی پایت را از مهمانی بیرون می‌گذاری تغییر مثبتی در زندگی‌ات افتاده باشد، ساعتی را با افرادی بگذران که انتخابشان کرده‌ای، نه فقط با کسانی که تو را انتخاب کرده‌اند.

انتخاب کننده باش، نه انتخاب شونده

ممکن است دوست مادام‌العمرت، عشق زندگی‌ات و شریک کاری که آینده‌ات را عوض می‌کند در این مهمانی نباشد، ولی بالاخره یک روز در جمعی حاضر خواهد بود. هر مهمانی را به چشم تمرینی برای آن اتفاق بزرگ ببین.

همانجا به انتظار لحظه‌ای نایست که آن فرد خاص به تو نزدیک شود. می‌توانی با نگاه کردن و بررسی کردن چهره‌های توی مهمانی کاری کنی این اتفاق زودتر بیفتد. هر چیزی یا هر کسی را در زندگی‌ات می‌خواهی خودت به دست بیاور.

« معلومه که توی سمینار راحت، ولی توی زندگی واقعی چطور؟ »

گاهی اوقات بعد از تمام شدن زمان استراحت یکی از شرکت‌کنندگان می‌گوید: « اینجا خیلی راحت می‌رم سراغ آدمایی که دوست دارم، چون شما از ما می‌خوانید، ولی توی یه مهمونی واقعی چطور؟ » - اخیراً یکی از شاگردانم به نام تاد این سؤال را در جمع پرسید.

من از او پرسیدم: « تاد، این دفعه چطوری به فرد مورد نظرت نزدیک شدی؟ »

« خوب، خیلی راحت. رفتم جلو گفتم: سلام. من تاد هستم. می‌شه باهاتون صحبت کنم. »

من پرسیدم: « خوب؟ »

تاد بالاخره فهمید که می‌تواند این عبارت آغازین را به هر کسی در هر مهمانی بگوید. برای اینکه جلوی هر احساس ناخوشایند بعدی را بگیری،

فوراً سؤالی در ادامهٔ این جمله پرس، مثلاً اینکه: «میزبان رو از کجا می‌شناسین؟» یا «شما توی همین منطقه زندگی می‌کنین؟» حالا دیگر راه افتاده‌ای و درست مثل این است که میزبانیت خودش تو را به آن آدم معرفی کرده باشد.

البته فقط تو نیستی که دیگران را زیر نظر داری، آدم‌های مهم دیگری هم دارند در مهمانی پرسه می‌زنند. بعضی از آن‌ها بعد از اینکه به دقت به تو نگاه کردند، به این نتیجه می‌رسند که تو یکی از آن آدم‌های خاص هستی که دوست دارند با او حرف بزنند. تکنیک بعدی حرکتی ظریف و پنهانی را به تو نشان می‌دهد که باعث می‌شود انجام این کار را برای آن‌ها آسان کنی تا آن‌ها نزد تو بیایند و ثابت کنند انتخاب عاقلانه‌ای کرده‌اند.

چطور در مهمانی کسی را مخفیانه به خودت جذب کنی؟

تا به حال متوجه شده‌ای در بعضی از اتاق‌های خاص چقدر احساس راحتی می‌کنی؟ صندلی‌ها طوری چیده شده‌اند که انگار دارند در استقبال از تو می‌گویند: «مستقیم بیا داخل و روی من بنشین.» برعکس، گاهی وقت‌ها هم وارد اتاقی می‌شوی که باید مسیر پیچ در پیچی را از میان انبوهی میز و صندلی طی کنی تا بالاخره یک صندلی خالی برای خودت پیدا کنی و بنشینی.

به همین صورت، بعضی از آدم‌ها هم مبلمان بدنشان (یعنی دست‌ها و پاهایشان) را طوری قرار می‌دهند که انگار دارند می‌گویند: «هی، مستقیم بیا اینجا و با من حرف بزن.» برعکس، مبلمان بدن بعضی‌ها داد می‌زند که: «حواست باشد! مسئولیتش با خودت!» افراد خجالتی، وقتی که

دست‌هایشان را روی سینه قفل می‌کنند، دارند می‌گویند: «نزدیک نیا!» آن‌ها با چنگ زدن به کیفشان یا لیوان نوشیدنی‌شان یا کشیدن سیگار به طرف مقابلشان این پیام را می‌رسانند که احساس ناامنی می‌کنند.

تحقیقات دقیق نشان می‌دهد مهمانی‌روها بیشتر دوست دارند به کسانی نزدیک شوند که با بدن باز می‌ایستند، دست‌هایشان را به جای اینکه روی سینه‌شان قفل کنند، از دو طرف آویزان می‌کنند، پاهایشان را کمی از هم باز می‌کنند و لبخند کمرنگی بر لب می‌آورند. هر شیئی بین تو و آدم‌های دیگر یک حائل است، حتی کیفیت. بسیاری از مردم به زنی نزدیک می‌شوند که کیف شانه‌ای ساده دارد تا زنی که یک کیف دستی دارد. کیف شانه‌ای به عقب می‌افتد و بنابراین راه را برای نزدیک شدن به آن زن و حرف زدن با او باز می‌کند.

دست‌هایت را به آن‌ها نشان بده

بعد از صورت نوبت به مچ‌ها و کف دست‌ها می‌رسد. کف دست رو به بالا بیان‌کننده احساسات خوب است. وقتی کسی می‌خواهد اشاره کند که بیا، کف دستش رو به بالاست. دزد وقتی که می‌خواهد تسلیم شود کف دستش رو به بالاست. آدم بی‌گناه کف دستش را نشان می‌دهد و می‌گوید: «نمی‌دونم کی پول رو برداشته.» دست‌های باز می‌گوید: «من چیزی برای مخفی کردن ندارم.» به علاوه، بیان‌کننده پذیرش هم هستند. وقتی می‌خواهی به همکاری بفهمانی حرف‌هایش را قبول داری، حواست باشد که کف دستت نمایان باشد. حتی اگر داری چرت می‌زنی، باز هم کف دست‌هایت رو به بالا باشد. هر وقت که داری با کسی حرف می‌زنی، مدام دست‌هایت را چک کن. مطمئن شو آن را مستقیم به سوی کسی نشانه نرفته‌ای.

در فکر عشق و عاشقی هستی؟ خانم‌ها بگذارید دست‌هایتان کمی به

جای شما حرف بزنند. هر وقت مردی زنی را به هیجان بیاورد، زن کف دستش را رو به بالا می‌گیرد.

برای کسی که تو را آدم خاصی می‌بیند جاده صافی را باز کن گربه‌های کوچولوی ترسوی توی جنگل خود را پشت صخره‌ها و تنه درختان پنهان می‌کنند تا کسی آن‌ها را نبیند. در جنگل اجتماع هم آدم‌های خجالتی همین کار را می‌کنند. آن‌ها به‌طور غریزی به دنبال گوشه‌ای می‌گردند تا پنهان شوند و در جایی می‌نشینند که کسی آن‌ها را نبیند.

۷۴

تکنیک

دست‌هایی که می‌گویند به سوی من بیا

سعی کن جذب‌کننده آدم‌ها باشی، نه دفع‌کننده آن‌ها. وقتی در جمعی هستی، بدنت را طوری قرار بده که دیگران آن را ببینند؛ مخصوصاً بازوها و دست‌هایت را. آدم‌ها به‌طور غریزی به کف دست‌ها و مچ‌هایی جذب می‌شوند که فرد از عمد آن را در وضعیت « به سوی من بیا » قرار داده است. آدم‌ها از حالتی که انگار دارد می‌گویند: « برو گمشو! » یا « می‌گویم تو صورتت! » دوری می‌کنند. از مچ و کف دست‌هایت استفاده کن تا به طرف مقابلت بگویی: « من چیزی برای پنهان کردن ندارم. », « من تو و حرقت را می‌پذیرم. » یا « به نظرم خیلی جذاب می‌آیی. »

همان طور که شیرها با شهمات و اعتمادبه‌نفس در وسط جنگل می‌ایستند، گربه‌های بزرگ انسانی هم جلوی در می‌ایستند تا همه آن‌ها را ببینند. مثل سیاستمدارها نزدیک در بایست، چون همه در لحظاتی از مهمانی باید از کنار تو بگذرند.

چطور کاری کنی طرف مقابل احساس کند مثل یک ستاره سینماست

فیلم‌های دهه ۱۹۴۰ با فیلم‌های الآن خیلی فرق داشتند. قبل از روی کار آمدن فیلم‌های تجربی، اوضاعی بود دیدنی! امریکایی‌ها توی اتومبیل‌های بویوک خود می‌پریدند. به سینما می‌رفتند و داستانی را که برایشان به نمایش در می‌آمد تماشا می‌کردند.

تقریباً همیشه قهرمان فیلم یک زن و یک مرد بود که روی پرده نقره‌ای به هم برمی‌خوردند، عاشق هم می‌شدند، از موانعی که به‌ظاهر غیرممکن می‌رسید عبور می‌کردند و در نهایت با هم ازدواج می‌کردند و (قاعدتاً) تا آخر عمر با خوبی و خوشی با هم زندگی می‌کردند. خوب هر از گاهی داستانی با بقیه یک کم تفاوت داشت، ولی همیشه یک مرد و یک زن در داستان بود و

در مقابلش همه دنیا ایستاده بودند. بازیگران مکمل می‌توانستند بدون هیچ دلیل موجهی زنده بمانند یا بمیرند، ولی کوچک‌ترین اتفاق زندگی ستاره فیلم دارای اهمیت بود.

خوب ... شاید فیلم‌ها عوض شده باشند، ولی طبیعت آدمیزاد عوض نشده است. همه آدم‌ها خود را مثل ستاره‌های دههٔ چهل می‌بینند. تک‌تک ماجراهای بی‌اهمیت زندگی‌شان اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد. هر کسی با افتخار می‌گوید: «من یک طرف؛ بقیه دنیا هم یک طرف.»

اینکه کسی برای صبحانه چه خورده است، چه کفشی انتخاب کرده است و آیا وقت گذاشته که نخ دندان بکشد، ممکن است برای خود آن فرد به مراتب مهم‌تر از سقوط ملت‌های سرزمین‌های دور یا افزایش حرارت سیاره‌مان باشد.

گاهی زن و شوهرها در این نکات جزئی با هم شریک می‌شوند:

«عزیزم، صبحانه چی خوردی؟»

«اون کفش رو نپوشیدی، مگه نه؟»

«یادت بود که نخ دندان بکشی؟»

برندگان برای ایجاد صمیمیتی جذاب به چیزی اشاره می‌کنند که یادآور جزئیات ریز، اما مهم زندگی طرف مقابلشان است. آن‌ها مسلماً علاقهٔ چندانی به اینکه طرفشان برای صبحانه چی خورده و یا اینکه آیا نخ دندان کشیده یا نه ندارند، ولی برای اینکه کاری کنند طرف احساس کند مثل ستاره فیلم است، جزئیاتی را به یاد می‌آورند که مخاطبشان به‌طور اتفاقی به آن‌ها گفته است.

مثلاً اگر فرد مورد نظرت گفت برای صبحانه نان سوخاری خورده است، راهی پیدا کن تا بعداً به این قضیه اشاره کنی. اگر موکلت گفت او همیشه نخ دندان می‌کشد، در موقعیت مناسب بعدی به خاطر نظم و انضباطش از او تعریف کن. این مسئله به او می‌فهماند که در کهکشان آدم‌هایی که می‌شناسی، او ستاره‌ای به یادماندنی است.

آن را به شانس واگذار نکن

سیاستمداران دفتر کوچولویی روی میزشان یا توی کامپیوترشان یا در مغزشان دارند که آخرین دغدغه، آخرین هیجان، آخرین اتفاقی که برای فرد مورد نظرشان افتاده در آن ثبت می‌کنند. آن‌ها می‌دانند او کجا بوده، چه گفته و آخرین باری که با هم حرف زده‌اند چه کرده است. بعد اولین کلمه‌هایی که در تلفن یا در دیدار بعدی به آن فرد می‌زنند، درباره آن خبر است:

«سلام جو، مسافرت به جامائیکا چطور بود؟»

«سلام سام، بچه‌ها تیم بسکتبال خودشون رو راه انداختن؟»

«سلام سالی، از موکلت خبری نشد؟»

وقتی که به آخرین اتفاق کوچک یا مهم زندگی فرد اشاره می‌کنی، چیزی را تأیید کرده‌ای که او همیشه می‌دانسته: اینکه او مهم‌ترین آدم دنیاست.

یکی از قدرتمندترین اشکال این تکنیک به یاد داشتن سالگرد موفقیت‌های شخصی طرف مقابل است. رئیس یک سال پیش در چنین روزی به مقام فعلی‌اش ترفیع پیدا کرده؟ فرستادن تبریکی به مناسبت گذشتن یک سال از آن موفقیت، به‌مراتب از کارت تولد برایش خاطره‌انگیزتر خواهد بود.

به یاد داشتن علائق شخصی و خاص افراد هم یک راه دیگر است. چند سال قبل، من به‌طور مرتب برای مجله‌ای مطلب می‌نوشتم. ویراستار من در آن زمان خانمی بود به نام کاری. او علاقه عمیقی به بچه‌گره کوچولوش کوکی داشت. اخیراً در یک کنفرانس کاری به او برخوردم. همان ابتدای صحبت‌مان به او گفتم: «فکر کنم کوکی حالا دیگه حسابی بزرگ شده نه؟ راستی حالش چطوره؟»

او حیرت‌زده گفت: «لیل، باورم نمی‌شه کوکی رو به یاد داشته باشی.

آره حالش خوبه ... » و تا ده دقیقه بعد داشت درباره کوکی و اینکه حالا حسابی یک گربه بالغ شده حرف می‌زد!

۷۵ تکنیک

زندگی‌اش را تعقیب کن

مثل یک دوربین کنترل جاده، کوچک‌ترین جزئیات زندگی هم صحبت را دنبال کن؛ بعد مثل یک خبر جدید و تازه در گفتگویت از آن‌ها یاد کن. این کارت باعث می‌شود یک حس صمیمت فوق‌العاده بینتان شکل بگیرد.

وقتی که از آخرین اتفاق بزرگ یا کوچک زندگی آن فرد اسم می‌بری، این اعتقاد عمیق قلبی او را مورد تأیید قرار می‌دهی که او یک ستاره استثنائی است که دنیا حول محور او می‌چرخد. مطمئن باش به خاطر درک این مسئله عاشقت خواهد شد!

یک هفته بعد کاری به من زنگ زد و پرسید آیا دوست دارم برای مجله‌اش مطلب بنویسم؟ به نظرت آیا او به این خاطر به من فکر کرده بود که من از تکنیک بالا استفاده کرده بودم و کوکی را به یاد داشتم؟ کی می‌داند! ولی خودم که این طور فکر می‌کنم. آن قدر تأثیر این تکنیک را روی آدم‌های مختلف دیده‌ام که نمی‌توانم بگویم این مسئله اتفاقی بوده است. شاید بررسی آخر سیاستمدارها چطور این همه جزئیات را در مورد این همه آدم در خاطرشان حفظ می‌کنند؟ جواب این است: آن‌ها از تکنیک بعدی استفاده می‌کنند.

چطور با چیزی که به یاد می‌آوری آنها را شگفت‌زده کنی؟

چند سال قبل، در یک مهمانی سیاسی شرکت کردم. در طول مهمانی، یکی از مهمان‌ها توجه مرا به خودش جلب کرد. هر از گاهی او را می‌دیدم که دارد با شور و هیجان با عده‌ای حرف می‌زند. مدتی بعد می‌دیدم تنها ایستاده است و دارد روی کارتی که در دستش است چیزی می‌نویسد. بار دیگر که به او نگاه می‌کردم، می‌دیدم دارد با کسی گپ می‌زند و دقیقه بعد می‌دیدم که دوباره دارد چیزی می‌نویسد. خلاصه او به مدت یک ساعت به این کار ادامه داد. داشتم از فضولی می‌مردم.

در یک مقطعی از مهمانی من تنها کنار میز نوشیدنی‌ها ایستاده بودم که او با لبخند گشاده‌ای خودش را معرفی کرد: «سلام، من جو اسمیت

هستم. « همین طور که داشتیم با هم حرف می‌زدیم دلم می‌خواست بپرسم چرا با چنان شدت و حدتی یادداشت برمی‌دارد ولی به زور جلوی خودم را گرفتم.

چند دقیقه بعد، چشمم به یکی از دوستانم در آن سمت اتاق افتاد و برای همین از هم خداحافظی کردیم و رفتیم. جو از من خواست کارت ویزیتم را به او بدهم. همین طور که داشتیم از او دور می‌شدم دزدکی نگاه کردم؛ مچش را گرفتم! او داشت روی کارت من چیزی می‌نوشت. همین را لازم داشتیم. من به طرف او برگشتم و گفتم: « من که حزیم را به شما نگفتم. چی دارید می‌نویسید؟ »

او به جوک بیمزه‌ی من خندید و گفت: « مچم را گرفتی! » او کارتم را برگرداند و من کلمه‌ای روی آن دیدم. بعد برای اینکه بدگمانی مرا از بین ببرد، جیبش را از کارت ویزیت‌هایی که از آدم‌های مختلف گرفته بود خالی کرد و نوشته‌های پشت آن‌ها را به من نشان داد. آن شب فکر کردم جو اسمیت صرفاً برای به خاطر سپردن آدم این کار را می‌کند، اما چند ماه بعد فهمیدم که این دیوانگی یک نوع روش است.

یک روز صبح صندوق پستی‌ام را باز کردم و دیدم که جو برایم کارت پستالی فرستاده است. او برایم نوشته بود که برای سنای امریکا نامزد شده است. این جمله‌اش قلب مرا به تسخیر خود در آورد. اگر در ایالت او زندگی می‌کردم، چنین حرکتی می‌توانست باعث شود که به او رأی بدهم.

۱۰۴

۷۶

تکنیک

پرونده کارت ویزیت

درست بعد از اینکه در یک مهمانی با کسی حرف زدی، خودکار خود را بیرون بیاور. در پشت کارت ویزیتش نکته‌هایی را بنویس که حرف‌هایتان را به یادش بیاورد؛ مثلاً رستوران مورد علاقه او،

ورزش مورد علاقه‌اش، فیلم یا نوشیدنی مورد علاقه‌اش و یا شاید جوکی که برای تعریف کرده است.

در ملاقات بعدی‌ات به آن رستوران، ورزش، فیلم، نوشیدنی و ... مورد علاقه او اشاره کوچولویی بکن.

او ممکن است بالا و پایین نپرد و باهیجان نپرسد: «وای چطوری یادت مونده؟» ولی در هر حال تو را به خاطر خواهد سپرد. چون آدم‌های موفق با کسانی که به مسائلی غیر از موفقیت‌های بزرگ آن‌ها اشاره می‌کنند، نوعی احساس نزدیکی می‌کنند. سیاستمدارها مدام در حال فروش خود هستند. (اگر در این مانده‌ای که چرا به امریکا می‌گویند سرزمین «قول و قرارها»، در موقع انتخابات گوش‌هایت را باز کن.) البته آن‌ها برای اینکه بدانند چه قولی به دیگران بدهند، از تکنیک فوق‌العاده بعدی استفاده می‌کنن.



چطور با مردمک چشم‌هایت چیزی بفروشی؟

درصد فروش‌هایی که جیمی، یکی از دوستان خوب من، می‌کند باورنکردنی است. حتی مدیر فروشش هم نمی‌داند که او چطور این کار را می‌کند، ولی من می‌دانم. چون خودش به من گفته است.

جیمی می‌گوید: «تکنیک‌های فوق‌العاده‌ای که او در تمام این سال‌ها در مورد فروش موفق یاد گرفته، همگی در برابر تکنیکی که به آن می‌گوید: «تکنیک فروش با مردمک چشم» رنگ می‌بازد.

«فروش با مردمک چشم» به معنی حفظ کردن یک دو جین تکنیک نیست. جیمی می‌گوید این تکنیک صرفاً این است که تو چشم‌هایت را باز نگه داری، واکنش‌های مشتری‌ات

را زیر نظر بگیری و حرف‌هایش را بر اساس حرکت‌های بدنش تعبیر کنی. جیمی در هنگام توضیح تکنیک خود، بیشتر از آنکه روی صحبت‌های حین معامله تأکید کند، روی این قضیه تأکید می‌کند که مشتری چطور سر جایش وول می‌خورد و به بدنش پیچ و تاب می‌دهد؛ او حرکت‌های غیرارادی سر مشتری‌اش را به دقت زیر نظر می‌گیرد. اشاره‌های دست، چرخش بدن، حالت‌های صورت او، حتی حرکت مردمک‌های چشمش را مورد بررسی قرار می‌دهد. جیمی می‌گوید فهمیدن این مسئله که چه چیزی مشتری را روشن می‌کند، چه چیزی خاموش و چه چیزی هیچ تفاوتی ندارد، می‌تواند باعث جوش خوردن معامله یا بر هم خوردن آن بشود.

چطوری جیمی می‌فهمد که تصمیم‌گیرنده اصلی کیست؟

محصولی که جیمی می‌فروشد یک ابزار برقی گران‌قیمت است. اغلب او مجبور است به یک گروه ده، بیست نفری یا بیشتر محصولش را معرفی کند. او می‌گوید: «اولین چالش کار این است که بفهمی تصمیم‌گیرنده اصلی کیست؟»

جیمی به روشی غیرمعمول (که من لزوماً آن را پیشنهاد نمی‌کنم) به جنگ این چالش می‌رود. درست بعد از گفتن جمله «عصر بخیر خانم‌ها و آقایان» او حرفی می‌زند که کمی گیج‌کننده است. چرا؟ چون گروه حیرت‌زده نمی‌دانند چه واکنشی نشان بدهند. برای همین سرهایشان را مثل گل آفتابگردان به سمت ... حدس بزن کی؟ بله، به سمت وزنه اصلی، می‌چرخانند. آهان! حالا جیمی تصمیم‌گیرنده خود را پیدا کرده است. و می‌تواند تکنیک «فروش با مردمک چشم» را روی او اعمال کند.

بعد از اینکه سرنخت را پیدا کردی چه بکنی؟

جیمی می‌گوید: «بعضی از علامت‌ها خیلی واضح‌اند. آدم‌ها به نشانه بی‌اعتنایی شانه‌هایشان را بالا می‌اندازند. برای نشان دادن بی‌قراری‌شان،

انگشتشان را روی میز می‌زنند یا وقتی که احساس راحتی نمی‌کنند، یقه‌شان را باز می‌کنند، ولی صدها ژست ناخودآگاه دیگر هم هست که من شاخک‌هایم را روی آن‌ها تنظیم می‌کنم.

« برای مثال من زاویه دقیق سر مشتری‌ام را نگاه می‌کنم. اگر کاملاً روبروی من است (مخصوصاً اگر با زاویه کمی خم هم شده باشد) معنایش این است که او به موضوع علاقه‌مند شده است. در این صورت من به حرف زدنم ادامه می‌دهم، ولی اگر سرش کمی به طرف دیگر چرخید، آن را نشانه عوض کردن موضع می‌گیرم و شاید سراغ یکی دیگر از مزایای محصول بروم.

جیمی نه تنها چیزی را که از واکنش‌های مشتری‌اش می‌بیند می‌گیرد، بلکه با دل و جرئت قدم پیش می‌گذارد تا اگر احساس کند وضعیت بدنی مشتری به حالت پذیرا بودن نیست، آن را تغییر دهد. جیمی می‌گوید: « اول باید جسم باز باشد، تا ذهن هم به دنبال آن بیاید. » او ادامه می‌دهد: « برای مثال اگر مشتری دست‌هایش را روی سینه قفل کرده است، چیزی به او بده تا نگاه کند. به این ترتیب او برای گرفتن بروشور یا کاغذ مجبور است دست‌هایش را از هم باز کند. کیف او همیشه پر از چیزهایی است که برای چنین مواقعی به درد می‌خورد. او عکس زن و بچه‌هایش را نشان مشتری‌های متأهلش می‌دهد. یک ساعت عتیقه برای کسانی که به عتیقه علاقه دارند. جیمی می‌گوید: « باید بتوانم کاری کنم تا او دست‌های قفل‌شده‌اش را از هم باز کند. »

جیمی همچنین زمان معرفی خود را با واکنش‌های پنهانی مشتری هماهنگ می‌کند. وقتی که مشتری دستش را برای گرفتن چیزی دراز می‌کند، جیمی آن را چنین تعبیر می‌کند که باید آهسته صحبت کند و یا به‌طور کلی ساکت شود. دست دراز کردن به سوی جعبه دستمال کاغذی می‌گوید: « دارم راجع بهش فکر می‌کنم. »

البته جیمی همیشه گوش بزنگ علائمی است که نشان می‌دهد مشتری دوست دارد معامله سر بگیرد، مثلاً قرارداد یا خودکار را برمی‌دارد یا کف دست‌هایش را بالا می‌گیرد.

یک سرنخ دیگر نشان می‌دهد که طرف مقابلت دارد راضی به امضای قرار داد می‌شود این است که سرش را مثل اردک پلاستیکی بالا و پایین می‌کند. این علامت‌ها در سکوت فریاد می‌زنند: «آره، می‌خرم.»
فروشنده‌هایی که مهارت‌های چندانی ندارند، همین طور به حرف زدنتان ادامه می‌دهند تا مطمئن شوند دیگر هیچ تکنیک فروشی ناگفته نمانده است. بسیاری از آن‌ها آن قدر به حرف زدنتان ادامه می‌دهند که باعث می‌شوند دیگر اصلاً معامله‌ای سر نگیرد! از آن طرف، وقتی که مشتری‌ها سرشان را به جلو و عقب تکان بدهند، منظورشان نه است. (کاری به حرف‌هایی که می‌زنند نداشته باش.)

این تکنیک فقط برای فروش نیست

دوستان و عزیزانت هم معمولاً بدون گفتن کلمه‌ای خواسته‌هایشان را ابراز می‌کنند. وقتی که دوست من دبورا با تونی نامزد کرد، برای همه معلوم بود (البته به جز خود دبورا) که این ازدواج چندان مناسب نیست. چند ماه قبل از ازدواجشان به دبورا گفتم: «دب، واقعاً مطمئنی که تونی وصله تن توست؟» او در حالی که سرش را به چپ و راست و عقب و جلو تکان می‌داد گفت: «من خیلی دوسش دارم.» آن ازدواج هیچ وقت صورت نگرفت. بعداً دبورا چیزی را فهمیده بود که ذهنش هنوز متوجه نشده بود.

مثل یک سیاستمدار، به گفتگوهای اجتماعی هم مثل مسائل کاری نگاه کن. حتی اگر محصولی نداری، باز هم از آن‌ها می‌خواهی که ایده‌هایت را بخرند. اگر شنونده‌ات در حین حرف زدن رویش را برگرداند، روی این قضیه تمرکز نکن که او چه آدم بی‌ادبی است؛ در عوض مثل یک فروشنده

حرفه‌ای از خودت بپرس: « چطوری می‌توانم موضوعی را پیش بکشم که چراغ این فرد را روشن کند. » اگر تمام بدنش را برگرداند، در مورد موضوع مورد علاقه او صحبت کن: « جرج، گفתי اون ماهی‌ای که دو هفته پیش گرفتی چه قدی بود؟ » یا اسمش را ببر و یک سؤال شخصی بپرس؛ این کار همیشه جواب می‌دهد: « آرکیبالد، گفתי اسم تیم فوتبال دبیرستانت چی بود؟ »

ما فقط از چند تا واکنش حرف زدیم. اگر بخواهیم در مورد اشارات زبان بدن حرف بزنیم، خودش یک کتاب می‌شود (البته کتاب‌های زیادی درباره آن در بازار است). زبان بدن آدم‌ها را یاد بگیر و هر وقت خواستی چیزی به کسی بفروشی، رأیش را به دست بیاوری یا او را متقاعد کنی که تو بهترین گزینه برای کار یا همسر آینده‌اش هستی، از آن استفاده کن.

۷۷

تکنیک

فروش با مردمک چشم

بدن انسان یک ایستگاه رادیویی ۲۴ ساعته است که پیغام‌های مختلفی را مخابره می‌کند، از قبیل « تو مرا به هیجان می‌آوری »، « تو مرا خسته می‌کنی » « از این جنبه محصولت خوشم نمی‌یاد. » و ...

پشت مردمک چشم‌هایت دوربین مخفی بگذار تا تمام علامت‌هایی را که دوستان و مشتری‌هایت از خود نشان می‌دهند ضبط کند. بعد بر اساس آن‌ها موجت را تنظیم کن.

شاید بگویی چقدر خوب می‌شد اگر ما هم مثل جیمی می‌توانستیم کاری کنیم شنونده‌هایمان هر چیزی را که می‌گوییم قبول کنند؟ خوب، ما هم می‌توانیم این کار را بکنیم، به شرطی که چشم‌هایمان را باز نگه داریم.

یک مرور کلی

هر چه لازم بود گفتیم. باید یادت باشد قبل از اینکه به مهمانی بروی، غذا بخوری تا دست‌هایت برای دست دادن با آدم‌های کله‌گنده آزاد باشد. وقتی که رسیدی دم در می‌ایستی و اتاق را بررسی می‌کنی تا یک دید کلی به دست بیاوری. حین این کار سعی کن انتخاب‌کننده باشی، نه انتخاب‌شونده. وقتی که در جمع ایستاده‌ای، با دست‌هایی که می‌گویند «به سوی من بیا»، در نظر دیگران فرد مطلوبی خواهی آمد.

البته حتماً فراموش نشود که تکنیک‌های فصل‌های قبل را هم به کار ببری. اگر چشمت به کسی خورد که دوست داری با او حرف بزنی، دنبال «این چیه؟» ای بگرد تا بتوانی درباره‌اش نظر بدهی. اگر چیزی پیدا نکردی، کافی است از میزبان‌ت بپرسی: «اون کیه؟» اگر میزبان‌ت هم در دسترس نیست، فقط برو و کنار هدفت بایست و به «فالگوش ایستادن» متوسل شو. وقتی داری با کسی که قبلاً او را ملاقات کرده‌ای حرف می‌زنی، برای بردن رأی یا قلبش از تکنیک‌های بخش دوم استفاده کن تا گفتگو را برای هم‌صحبتت جالب کنی؛ و دست‌آخر از تکنیک‌های این فصل استفاده کن تا در تمام مدت گفتگو حواست به هم‌صحبتت باشد؛ و فراموش نکن همین طوری که داری می‌گویی: «بعداً می‌بینمت»، موضوع صحبت گفتگوی بعدی‌ات با آن فرد را روی کارت ویزیتش بنویسی.

وقتی این تکنیک‌ها را درست انجام دهی، احساس خوبی به تو دست می‌دهد. به استفاده از این تکنیک‌ها ادامه بده تا در میان کله‌گنده‌ها جایی برای خودت دست و پا کنی و دیگر از حضور در مهمانی‌های بی‌اهمیت زجر نکشی و دیگر هیچ کس را هم آدم کوچک و بی‌اهمیتی نبینی.

حالا به بخش پیشرفته کتاب می‌رسیم. شاید با خواندن بعضی از این تکنیک‌ها گیج شوی و سرت را بخارانی، ولی لطفاً به خواندن ادامه بده. به این تکنیک‌ها توجه خاصی نشان بده. چون یک جایی، یک زمانی ممکن

است مات و مبهوت سرت را به خاطر مسئله‌ای به مراتب دردناک‌تر بخارانی! مثلاً وقتی که به سقف شیشه‌ای می‌خوری یا یک رابطه کاری، دوستی یا عشقی‌ات شکرآب می‌شود. اگر تکنیک‌های بعدی را نخوانی هرگز متوجه نمی‌شوی که اشتباه از تو بوده است.

بخش نهم

چطور دیوار حائل بین خود و
دیگران را خراب کنی؟

connect

وقتی بچه بودم مادرم هر هفته مرا به انجمن جغرافی دانان می برد تا فیلم تماشا کنم. یک بار فیلمی درباره ببرها دیدم که تا سالها باعث شد شبها کابوس بینم. همین طور که در سالن تاریک نشسته بودم، ببر ماده ای را دیدم که سه تا توله به دنیا آورد. یکی از توله ها پایش مادرزادی معیوب بود. من دیدم که چطور بچه ببرهای دیگر او را از خودشان می راندند و آنجا، درست جلوی چشم دوربین، آن قدر شکنجه اش دادند تا مرد. یادم می آید کلی گریه کردم و به این فکر کردم که آن توله های سالم چقدر شنیه چند تا از همکلاسی هایم هستند. بعضی اوقات آن ها خیلی بیرحم می شدند.

بهترین دوست من در آن دوران دختر زیبایی بود به نام استلا، که هم از درون زیبا بود و هم برون، ولی لکنت زبان داشت و برای همین

مسئله، بسیاری از همکلاسی‌هایمان پشت سرش به او می‌خندیدند و او را در جمع خودشان و بازی‌هایشان راه نمی‌دادند.

بچه‌ها چندان عوض نشده‌اند. وقتی که برای نوجوان‌ها صحبت می‌کنم معمولاً بحث به موضوع محبوبیت کشیده می‌شود. همه می‌خواهند دیگران آن‌ها را دوست داشته باشند. هر از گاهی دانش‌آموزان درباره‌ی اینکه فلان دختر نقص جسمی کوچولویی مثل چشم لوچ یا لکنت زبان دارد حرف می‌زنند. آن‌ها می‌گویند بچه‌های دیگر به آن دختر می‌خندند و او را مسخره می‌کنند. یا از پسری می‌گویند که پایش لنگ است و کسی او را برای تیم بیسبالش دعوت نمی‌کند. حتی اگر آن پسر بتواند پا به پای بقیه بچه‌ها بدود، باز هم بعضی از بچه‌ها دوست ندارند که یک آدم چلاق جزء تیم آن‌ها باشد.

سال‌ها می‌گذرد و آن کودکان بزرگ می‌شوند، اما تغییر چندانی به وجود نمی‌آید. البته خوشبختانه بزرگسالان در مورد معلولیت‌های جسمی به اندازه‌ی کودکان بیرحم نیستند، ولی در مورد ناتوانی‌های اجتماعی می‌توانند به همان اندازه سنگدل باشند. ناتوانی‌های اجتماعی زیاد آشکار نیستند چون ما اغلب خودمان آن‌ها را در وجودمان نمی‌بینیم. در واقع نسبت به معلولیت‌های اجتماعی خود کور و نسبت به نواقص کلامی‌مان کر هستیم، ولی همان عیب‌ها را خیلی سریع در دیگران می‌بینیم.

تا حالا چند بار شده که یکی از رفقاییت گاف بدجوری داده باشد؟ تا حالا چند بار شده به خاطر یک حرکت احمقانه کسی را از دفتر زندگیت پاک کرده باشی؟ فکر می‌کنی او می‌دانسته دارد چه کار می‌کند؟ البته که نه. او روحش هم خبر نداشته که دارد از خط قرمزی عبور می‌کند یا پا روی دم تو می‌گذارد. احتمالاً هیچ کس تا حالا درباره‌ی زیرنویس‌هایی که قرار است در فصل آخر این کتاب به آن‌ها پردازیم چیزی به آن‌ها نگفته است.

همه ما درباره‌ی محدودیت‌هایی که بعضی از شرکت‌ها برای زن‌ها و

اقلیت‌ها به وجود می‌آورند و به قول معروف دیواری حائل بین آن‌ها و خودشان ایجاد می‌کنند، شنیده‌ایم. نوع دیگری از این دیوار هم هست که مردم به ندرت درباره آن حرف می‌زنند، در حالی که به مراتب از آن یکی بدتر و مخرب‌تر است - چون تو نمی‌توانی قانونی علیه آن وضع کنی. فقط گفتگوکنندگان برتر متوجه این دیوار می‌شوند. البته این دیوار از آهن هم سخت‌تر است. چه بسیار افراد باهوشی که دارند در جاده موفقیت پیش می‌روند تا خود را به پسرها و دخترهای موفق انتهای راه برسانند، ناگهان با سر به این دیوار حائل می‌خورند. افرادی که قادرند از این دیوار حائل بگذرند کسانی هستند که خود را مقید به استفاده از تکنیک‌هایی می‌کنند که در ادامه می‌آید.

به تک‌تک تکنیک‌هایی که در ادامه می‌آید فکر کن. اگر دیدی که یکی، دو تا از آن‌ها برایت آشنا هستند، دستی به شانه‌ات بزن چون معلوم می‌شود در آن حوزه خودت یک‌پا استاد هستی. حواست به نقطه‌های حساس گفتگو باشد - آن جاهایی که می‌بینی داری می‌گویی: «شوخی می‌کنی؟ ایرادش چیه؟»

حواست را جمع کن! شاید خودت هم یک زمانی، یک جایی، همین اشتباه را مرتکب بشوی. بعد وقتی که برنده بزرگی به پیشنهاد تو به سردی جواب می‌دهد، به تلفنت جواب نمی‌دهد، به تو ترفیع نمی‌دهد، تو را به مهمانی دعوت نمی‌کند، قرار ملاقات را نمی‌پذیرد، هرگز نخواهی فهمید که چه اتفاقی افتاده است. تک‌تک تکنیک‌های این بخش را بخوان تا مطمئن شوی هیچ کدام از این اشتباهات ظریف را مرتکب نمی‌شوی و نمی‌گذاری هیچ کدام از بازیکنان بزرگ لت و پارت کنند و مانع از رسیدن تو به چیزی شوند که در زندگی می‌خواهی.

چطور با چشم‌پوشی کردن از اشتباهات احمقانه دیگران محبت آن‌ها را به دست بیاوری؟

یک واکنش فوق‌العاده، بار دیگر چشم مرا به روی تفاوت میان برندگان بزرگ و بازنده‌های کوچک باز کرد. چند سال قبل، برای شرکتی پروژه‌ای را انجام می‌دادم. یک روز چهار تا از ماهی‌های بزرگ شرکت، مرا برای ناهار دعوت کردند. آن‌ها می‌خواستند مرا با مشکلاتی که شرکتشان با آن دست به گریبان بود آشنا کنند.

در ساعت اوج شلوغی به رستوران نسبتاً شلوغی در وسط شهر رفتیم. بیشتر آدم‌هایی که در آنجا بودند شرکتی بودند و همه جور تیپی در میان آن‌ها دیده می‌شد، از مدیر گرفته تا کارمند ساده. رستوران پر از همه‌همه بود. ما شروع به صحبت درباره چالش‌های شرکت کردیم. مدیر

عامل شرکت، آقای ویلسون، داشت درباره چشم‌انداز مالی صحبت می‌کرد که ناگهان بنگ! یکی از گارسون‌ها سینی پر از بشقاب از دستش رها شد و روی زمین افتاد. لیوان‌ها شکستند، بشقاب‌ها با سر و صدای زیادی بر زمین خوردند و یک سیب‌زمینی پخته هم قل خورد و صاف افتاد زیر پای آقای ویلسون.

طبیعتاً همه آدم‌های توی رستوران به طرف گارسون بیچاره برگشتند. هر کس از هر گوشه‌ای متلکی پراند: «وای!»، «دست‌وپاچلفتی»، «هی، حواست کجاست؟»، «بیچاره، کارش تمومه!» خلاصه انواع و اقسام خنده‌ها از هر طرف به گوش می‌رسید.

با این حال، ویلسون همچنان به حرف زدن خودش ادامه داد. هیچ کدام از برندگان بزرگ دیگر هم برنگشتند و به صحنه نگاه نکردند؛ انگار که هیچ اتفاقی نیفتاده است. همین طور که داشتیم به صحبت‌هایمان ادامه می‌دادیم، کم‌کم رستوران ساکت شد. (چند دقیقه بعد آن سیب‌زمینی پخته از زیر میز ما به سمت دیگری پرتاب شد! با خودم گفتم: «یعنی آقای ویلسون در جوانی‌اش بازیکن فوتبال بوده؟») موقع صرف قهوه، مدیر بازاریابی، آقای داوسون داشت درباره برنامه توسعه شرکت حرف می‌زد که ناگهان دستش به فنجان قهوه‌اش خورد. تا خواستم بگویم: «ای، وای» زبانم را گاز گرفتم. قبل از آنکه بتوانم دستمالم را بردارم و به او کمک کنم، داوسون با دستمال خودش قهوه را پاک کرد. در تمام مدت رشته کلامش را یک لحظه هم قطع نکرد. هیچ کدام از همکاران خونسردش هم نشان ندادند که متوجه وارونه شدن فنجان شده‌اند.

در آن لحظه فهمیدم که پسرها و دخترهای بزرگ هیچ گافی را نمی‌بینند یا نمی‌شنوند. آن‌ها هرگز نمی‌گویند: «دست‌وپاچلفتی» یا «آه» و یا حتی «وای». آن‌ها اشتباهات کوچولوی همکارانشان، گاف‌ها و خیطی‌های آن‌ها را ندیده می‌گیرند و خیلی ساده وانمود می‌کنند متوجه

هیچ چیزی نشده‌اند. از اینجا بود که تکنیک « شتر دیدی، ندیدی » زاده شد.

بگذار در سکوت زجر بکشم

من دوستی دارم که هر وقت عطسه می‌کنم می‌گوید: « سرما خوردی؟ »؛ هر وقت که سنگی زیر پایم می‌لغزد می‌گوید: « مواظب باش! »؛ هر بار که مرا بعد از یک روز طولانی کاری می‌بیند می‌گوید: « خسته‌ای؟ » احتمالاً طفلکی فکر می‌کند دارد با این کار به نیازهای من توجه نشان می‌دهد، ولی بعضی وقت‌ها دیگر اعصاب مرا خرد می‌کند. آن وقت است که دلم می‌خواهد داد بزنم: دست از سرم بردار. بگذار در سکوت تو درد بکشم.

اگر داری با دوستی شام می‌خوری و او دسته‌گلی آب داد، ریختن لیوانش را نادیده بگیر، نسبت به عطسه، سرفه یا سکسکه‌اش ناشنوا باش. مهم نیست چقدر از ابراز همدردی‌ات نیت خیر داری؛ هیچ کس دوست ندارد اشتباهاتش به رویش آورده شود.

ممکن است بگویی: « بسیار خوب، برای دسته‌گل‌های کوچک باشه ... ولی اگه اوضاع واقعاً بیرخت شد، چی؟ » مثلاً موجی از جای از آن سوی میز به سمت تو راه افتاد و چیزی نمانده بود که روی لباست بریزد؛ اینجا که دیگر نمی‌توان وانمود کرد که هیچ اتفاقی نیفتاده، مگر نه؟ در چنین مواقعی، اگر امکان دارد، فوراً دستمالت را بردار و روی آن بگذار و جلوی پخش شدن جای را بگیر. در تمام مدت به حرف زدنت ادامه بده و سعی کن یک کلمه هم از حرفی که داشتی قبل از واژگون شدن فنجان می‌زدی، از قلم نیندازی. ممکن است همراهت با دستپاچگی شروع به عذرخواهی کند. تو با مهارت یک پرانتز میان حرف‌هایت باز می‌کنی و می‌گویی: « چیزی نیست » و بعد به حرف زدنت ادامه می‌دهی. از همین حرکتهای ظریف است که گربه‌های بزرگ ممنوعان خود را می‌شناسند.

گفتگوکنندگان برتر خطاهایی را که دوستان، همکاران و
آشنایان می دهند به روی آن ها نمی آورند. آن ها وانمود می کند
متوجه خرابکاری هم صحبتشان نشده اند. برندگان بزرگ هرگز
به گاف های دیگران نمی خندند.

آدم ها معمولاً از این متنفرند که دیگران آن ها را در لحظه هایی که
نمی درخشیده اند به یاد بیاورند، ولی یک حالت دیگر هم هست که به همان
اندازه از آن متنفرند: وقتی که گوینده دارد می درخشد ... و یکمرتبه چیز
دیگری وارد صحنه می شود و حواس دیگران را از او پرت می کند.
گفتگوکنندگان برتر با استفاده از تکنیک بعدی، درخشش را به
چشم های گرفته هم صحبتشان برمی گردانند.

چطور وقتی زبانشان گیر می کند قلبشان را تسخیر کنی؟

در ژاپن باستان، اگر تو جان کسی را نجات می دادی، او وظیفه خودش می دانست که تا آخر عمر به تو خدمت کند. در این دوران هم اگر تو داستان کسی را نجات بدهی، ذره ای از آن غریزه باستانی در وجود او به جوش می آید.

همیشه همین طور است: یک نفر دارد داستانی را تعریف می کند و همین که به اوج داستان می رسد - بوم! وقفه ای ایجاد می شود؛ مهمان جدیدی از راه می رسد؛ فردی با ظرفی پر از شیرینی و آجیل وارد می شود یا بچه ای شروع به گریه می کند. ناگهان توجه همه به سمت تازه وارد، خوردنی توی ظرف یا کوچولوی دوست داشتنی معطوف می شود. هیچ کس متوجه وقفه ایجاد شده نمی شود هیچ کس مگر خود

گوینده. آن‌ها همگی یادشان می‌رود گوینده حرفش را تمام نکرده است.

یا مثلاً تو با جمعی از دوستان در اتاق پذیرایی نشسته‌ای و یکی دارد لطیفه‌ای تعریف می‌کند. ناگهان درست قبل از گفتن نکته خنده‌دار، جانی کوچولو ظرفی را روی زمین می‌اندازد یا تلفن زنگ می‌زند. بعد از افتادن بشقاب همه درباره دست‌وپاچلفتگی جانی کوچولو حرف می‌زنند. بعد از تلفن موضوع به سمت ازدواج به تأخیر افتاده یا عمل جراحی فرد تلفن‌کننده می‌چرخد و هیچ کس متوجه نمی‌شود لطیفه ناتمام مانده است - هیچ کس مگر خود کسی که داشته آن لطیفه را تعریف می‌کرده. (این بلا حتماً سر خودت هم آمده است؛ مثلاً با دوستان توی رستوران نشسته‌ای و نوبت توست که بقیه را بخندانی، ولی درست همان لحظه گارسون سر می‌رسد تا سفارش غذا بگیرد. چقدر حالت گرفته می‌شود؟)

بسیاری از قصه‌گویان و بذله‌گویان خجالتی‌تر از آن هستند که بعد از وقفه‌ای که ایجاد شده بگویند: «آره، داشتم می‌گفتم ...» در عوض آن‌ها تمام بعد از ظهر خودشان را می‌خورند که حرفشان را تمام نکرده‌اند. اینجاست که تو وارد معرکه می‌شوی، با تکنیکی که به آن می‌گوییم «زبان‌ت را برای کمک قرض بده و او را نجات بده.»

وقتی که قصه‌گو با کمک تو داستان‌ش را از همانجایی که ناتمام مانده از سر می‌گیرد و دوباره در کانون توجه قرار می‌گیرد، می‌توانی برق حق‌شناسی را در چشم‌هایش ببینی. دیگران هم حساسیت و توجه تو را به قدر کافی تحسین خواهند کرد. اگر کسی که داستان‌ش را نجات داده‌ای می‌تواند تو را استخدام کند، به تو ترفیع دهد، از تو خرید کند یا زندگی‌ات را بهتر کند، دیگر واقعاً خوش به حالت می‌شود! برندگان بزرگ حافظه‌ای قوی دارند. وقتی تو لطف کوچکی مثل «قرض دادن زبان» به آن‌ها بکنی، آن‌ها راهی برای جبران آن لطف پیدا خواهند کرد.

۷۹ تکنیک

زبان‌ت را برای کمک قرض بده

هر وقت که داستان کسی در میانه راه قطع می‌شود، بگذار چیزی که باعث ایجاد وقفه شده، کار خودش را بکند. به همه زمان لازم را بده تا درباره آن کوچولوی دوست‌داشتنی، سفارش غذا یا تکه‌های شکسته ظرف چینی حرف بزنند.

بعد وقتی که دوباره گروه به دور هم جمع شد، خیلی ساده به طرف کسی که داستانش در وسط راه قطع شده برگرد و بگو: «لطفاً بقیه داستانتون رو بگید.» یا حتی بهتر از آن، به یادش بیاور که در کجای داستان بوده است. بعد بپرس: «خوب بعد از اینکه ... چه اتفاقی افتاد؟» (و در جای خالی چند تا کلمه آخری‌اش را بگذار.)

هاروی مک‌کی، یکی از برندگان بزرگ دنیا، که از فروشنده‌گی پاکت نامه به مدیر اجرایی یک شرکت بزرگ رسید و یکی از محبوب‌ترین سخنرانان انگیزشی دنیاست، می‌گوید که دنیا حول محور لطف‌ها می‌چرخد. واقعاً که گل گفته! در سه تکنیک بعدی به این مسئله می‌پردازیم.

چطور به آن‌ها بفهمانی فلان قضیه چه سودی برای آن‌ها دارد؟

همه آدم‌ها فقط به یک چیز اهمیت می‌دهند: اینکه هر کاری چه نفعی برای آن‌ها دارد. هر بار که کسی چیزی می‌گوید واکنش غریزی شنونده این است که: «این چیزی که می‌گی واسه من چی داره؟» فروشندگان حرفه‌ای به این قضیه توجه بسیاری می‌کنند و هرگز مذاکراتشان را با صحبت از ویژگی‌های محصول یا خدماتشان آغاز نمی‌کنند. حرفه‌ای‌های برتر صحبت‌هایشان را با مزایایی که آن محصول یا خدمات برای طرف مقابل دارد شروع می‌کنند. به‌جز موارد استثنائی، برندگان بزرگ معمولاً دو تا برگ را روی میز می‌گذارند: «برای من چه سودی داره؟» و «برای تو چه سودی داره؟» این مسئله آن‌قدر حیاتی است که اگر این دو را با هم قاطی کنند، در حد یک بازنده کوچک پایین می‌آیند.

یک بار یکی از آشنایانم را به ناهار دعوت کردم. می‌خواستم در مورد حرفه سخnerانی‌ام با سام که مدیر یک مؤسسه بازاریابی بود مشورت کنم. من خواسته‌ام را به او گفتم و به شوخی اضافه کردم که آیا می‌توانم در ازای دادن یک ناهار خوب در یک رستوران خوب، یک ساعت از وقت باارزشش را بگیرم. این روش من بود برای گفتن این حرف که: «بین سام، می‌دونم که این کار هیچ فایده‌ای غیر از یک ناهار خوشمزه و هم‌صحبتی با من برات نداره (در واقع داشتم به‌طور غیرمستقیم جواب سؤال «برای من چه سودی داره؟» را که احتمالاً او در دل از خود پرسیده بود می‌دادم). حتی برای آنکه آن ملاقات را برای او خوشایندتر کنم، گفتم: «بهترین روز و بهترین رستورانی رو که در نزدیکی‌ات است انتخاب کن.»

روز بعد، ناهار مشاوره‌ای ما از راه رسید و ۴۵ دقیقه طول کشید تا من از آن سر شهر به این سر شهر بیایم. همین که وارد شدم دیدم سام با چند نفر پشت بزرگ‌ترین میز رستوران نشسته‌اند. مسلماً این وضعیتی نبود که بتوانم راحت با او حرف بزنم و مشورت کنم. متأسفانه در همان لحظه سام متوجه حضور من شد و من نتوانستم جیم شوم.

تا وقتی نوبت قهوه بعد از نهار نرسید من نفهمیدم که چرا سام این همه آدم دور خودش جمع کرده است. در واقع او می‌خواست که هر کدام از آن‌ها درباره حوزه تخصصی‌اش حرف بزنند و از تجربیات من در حوزه ارتباطات برای پیشرفت در کارش بهره بگیرد. که این طور! پس روباه مکار در واقع قسمت «برای من چه سودی داره»ی خودش را رو نکرده بود.

اگر سام یک برنده بزرگ بود، پشت تلفن شفاف به من می‌گفت: «لیل، من چند تا از افراد شرکتم رو می‌یارم تا تو براشون سخnerانی کنی و در عوض من هم سعی می‌کنم به سؤال‌های تو جواب بدم. البته ما یه گروه ده‌نفری هستیم. دوست داری با ما باشی یا می‌خواهی یه روز تنهایی با هم صحبت کنیم؟»

اگر او با من روراست بود، من برای دار و دستهٔ سام از چم و خم ارتباط با دیگران حرف می‌زدیم، ولی با کاری که سام کرد، هر دوی ما ضرر کردیم. من یک نصفه روز باارزش را از دست دادم و او هم یک سخنرانی مجانی برای گروهش را!

لذت کمک کردن به تو را از آن‌ها دریغ نکن

به علاوه برندگان بزرگ وقتی که از کسی درخواست لطفی می‌کنند، همه چیز را رو می‌کنند و به او می‌فهمانند که آن مسئله چقدر برایشان اهمیت دارد. بسیاری از آدم‌های خوش‌قلب وقتی می‌خواهند بگویند که کمک آن طرف چقدر برایشان اهمیت دارد دستپاچه می‌شوند. برای همین قضیه را طوری مطرح می‌کنند انگار که یک خواست معمولی است - در حالی که اصلاً این طور نیست و اهمیت زیادی برای آن‌ها دارد.

یکی از دوستان من به نام استفان یک بار از من پرسید آیا گروه موزیکی را می‌شناسم که برای مراسم سالانهٔ شرکتشان دعوت کند. من به او گفتم: «نه، متأسفم. کسی رو نمی‌شناسم.» ولی استفان به این جواب قانع نشد و مصرانه پرسید: «لیل، قبلاً روی کشتی با گروهی کار نمی‌کردی؟»

من جواب دادم: «چرا، ولی دیگه با اونا ارتباطی ندارم.»

فکر می‌کردم که این حرفم به موضوع خاتمه می‌دهد، ولی استفان دست‌بردار نبود. او باز هم مرا تحت فشار قرار داد و من احساس کردم دارم گیج و عصبی می‌شوم. بالاخره گفتم: «کی مسئول پیدا کردن گروه موزیکه؟»

او گفت: «من.»

«خفه بشی، استفان. چرا از اول نگفتی؟ حالا که این طوره بذار یه کم پرس‌وجو کنم ببینم می‌تونم یه گروه خوب واست پیدا کنم یا نه.» من

دوست داشتم به دوستم کمک بکنم، ولی استفان با نگفتن این حرف که این مسئله چقدر برایش مهم است، نزدیک بود کمک مرا از دست بدهد. وقتی از کسی تقاضای کمکی می‌کنی، بگذار بفهمد که این قضیه چقدر برای تو مهم است. با این کار به چشم او یک تیرانداز ماهر می‌آیی و لذت کمک کردن به تو اغلب برایش کافی است. این لذت را از او دریغ نکن.

۸۰

تکنیک خواسته واقعیات را رو کن!

وقتی درخواست یک ملاقات یا دریافت کمکی داری، منافعی را که انجام آن کار برای طرف مقابل به ارمغان می‌آورد برایش توضیح بده. معلوم کن که این مسئله «چه چیزی برای تو دارد؟» و «چه چیزی برای او؟» - حتی اگر خیلی کوچک باشد. اگر بعداً هر نوع چشم‌داشتی رو شود، ممکن است برچسب مودی بودن به تو بزنند.

درخواست کمک و اجابت کردن آن مثل تار و پودهای پارچه‌ای هستند که فقط وقتی با نهایت دقت و ملاحظه به هم بافته شوند، پارچه مرغوبی از آن به دست می‌آید. بیا با هم روش‌های ظریف دیگری را یاد بگیریم و با کمک آن‌ها طوری این لباس ارتباطی را بدوزی که هرگز پاره نشود.

چطور کاری کنی دوست داشته باشند لطفی در حق بکنند؟

یکی از موکل‌های من به نام سوزان ایوانز رئیس یک مؤسسهٔ املاک و مستغلات بزرگ است. یک بار که توی دفترش نشسته بودیم و داشتیم دربارهٔ پروژه‌ای که قرار بود با هم کار کنیم حرف می‌زدیم، منشی‌اش تلفنی به او گفت: «عذر می‌خواهم خانم ایوانز. برادرشوهرتون هری پشت خطه.»

او لبخندی زد و گفت: «بله، بله، البته. وصل کن.»

موکلم از من عذرخواهی کرد و بعد گوشی تلفن را برداشت. من برای چند دقیقه اتاق را ترک کردم تا او در خلوت با تلفن صحبت کند. وقتی که برگشتم، سوزان در حالی که داشت گوشی را سر جایش می‌گذاشت گفت: «می‌دونستم

به هم زنگ می‌زنه. « آن طور که سوزان گفت فرد پشت تلفن برادرشوهرش بود که با پسرعموی جوانش در یک پمپ بنزین کار می‌کرد، ولی به کار در دنیای املاک و مستغلات علاقه داشت. سوزان برایم توضیح داد که: « قرار شد اون مرد جوون به من زنگ بزنه تا ببینم می‌تونم بهش کمک کنم یا نه. » معلوم بود از اینکه می‌تواند کمکی به برادرشوهرش بکند خوشحال بود. ما صحبت‌هایمان را از همانجایی که قطع شده بود از سر گرفتیم.

هنوز چهار دقیقه نگذشته بود که منشی‌اش دوباره زنگ زد: « خانم ایوانز، آقای به نام سونی لیکر پشت خط هستند و می‌گویند پسرعموی هری، برادرشوهرتان است و قرار بوده که به شما زنگ بزند. » سوزان جا خورد. از حالتش می‌توانستم بگویم که به خودش گفته: « عجب! برادرشوهر هول من حتی یه ثانیه هم وقت تلف نکرده. » برای هر دوی ما مثل روز روشن بود که چه اتفاقی افتاده. احتمالاً هری هیجان‌زده به پسرعمویش سونی زنگ زده تا خبر دست‌اول را به او بدهد: « ایوانز تو رو می‌بینه! »، اما سونی با آن تلفن فوری به خانم ایوانز کاری کرد او بفهمد مصاحبه با او بزرگ‌ترین معامله در زندگی بیروح و یکنواخت اوست.

پسرعموی هری به یکی از قانون‌های نگفتهٔ برندگان بزرگ بی‌توجهی کرد: اینکه وقتی کسی قرار است لطفی در حقت بکند، فوراً جلو نپر. بگذار فرد مورد نظر سر فرصت لذت انجام این کار را بچشد. هم برادرشوهر ایوانز و هم پسرعمویش هر دو تا از چشم ایوانز افتادند. همه‌اش هم به خاطر قضیهٔ زمان‌بندی اشتباه! هری برای اینکه مطمئن شود آن بچه فوراً به عروس کله‌گنده‌شان تلفن نمی‌زند، باید خودش یک روز صبر می‌کرد و بعد خبرهای خوب را به عموزاده‌اش می‌داد. به علاوه سونی جوان هم باید دربارهٔ برنامهٔ ایوانز از پسرعمویش هری می‌پرسید. گاهی اوقات یک تلفن سریع خیلی مفید است، ولی نه وقتی که کسی قرار است لطفی در حقت بکند.

۸۱

تکنیک

بگذار مزه لطفشان را بچشند

هر وقت یکی از دوستانت موافقت می‌کند لطفی در حقت بکند، بگذار رفیق سخاتمندت سر فرصت از کاری که می‌خواهد انجام دهد لذت ببرد؛ و بعد او را وادار به انجام آن لطف بکن. چقدر باید صبر کنی؟ حداقل ۲۴ ساعت!

ممکن است کسی فکر کند ایوانز کار منصفانه‌ای نکرده که صرفاً به خاطر اینکه سونی اجازه نداده او مزه لطفش را بچشد او را کنار گذاشته، ولی مسئله عمیق‌تر از این حرف‌هاست. احتمالاً در ضمیر ناخودآگاه ایوانز چنین گذشته است: «وقتی این بچه موقع گرفتن شغل این‌قدر به ظرائف زمان‌بندی بی‌توجه است، وقتی بخواهد ملک و املاک خرید و فروش کند، دیگر چه دسته‌گلی به آب می‌دهد؟» یک تلفن شتاب‌زده به مالک ممکن است به قیمت از دست رفتن هزاران دلار برای مؤسسه تمام شود! برندگان بزرگ حس ششمی دارند که می‌توانند آینده‌تو را ببینند. تک‌تک حرف‌ها و کارهای تو مثل اشعه ایکسی است که استخوان‌بندی فکری‌ات را به آن‌ها نمایان می‌کند.

حالا بیا به رشته دیگری نگاه کنیم که بین درخواست‌کننده کمک و اجابت‌کننده آن وجود دارد؛ رشته‌ای که نباید آسیب ببیند، چون ممکن است کل رابطه بر هم بخورد.

چطور درخواست کمک کنی؟ (و بعد آن را جبران کنی)

یکی از دوستانم به نام تانیا در مؤسسه‌ای کار می‌کند که آدم‌های خبره در هر حرفه‌ای را شناسایی و به کارفرماها معرفی می‌کند. یک بار از او پرسیدم آیا آدم خبره‌ای را می‌شناسد که بتوانم در پروژه‌ای که داشتم روی آن کار می‌کردم از وجود او استفاده کنم. تانیا دفاترشان را گشت و لیستی از اسامی کسانی که به درد کار من می‌خوردند برایم در آورد. برای هر دوی ما مثل روز روشن بود که او حسابی مرا مدیون خودش کرده است!

وقتی که پشت تلفن از او تشکر کردم و آرزو کردم که روزی بتوانم لطفش را جبران کنم، او گفت: «حتماً یه راهی برای جبران‌اش پیدا می‌کنی.»

من گفتم: «بله، معلومه که پیدا می‌کنم. شک نکن.» و البته باید هر طور بود این کار را

می کردم. چون تانیا به من یادآوری کرده بود که آن کار را به خاطر دوستی مان انجام نداده، بلکه در ازای آن انتظار چیزی را دارد.

دو روز بعد، تانیا به من زنگ زد و گفت که در عرض یکی، دو ماه آینده به نیویورک می آید و زنگ زده که مطمئن شود می توانم از او پذیرایی کنم یا نه. مطمئناً می توانستم، ولی این درخواست تانیا که بلافاصله در ازای لطفش به من بود، اصلاً رفتار جالبی نبود. بدون شک وقتی که کسی لطفی در حق می کند، تو خودت مدام دنبال راهی می گردی تا محبت او را جبران کنی. حتی اگر تانیا یک سال بعد هم زنگ می زد، من باز هم به خاطر داشتم که «چیزی به او بدهکارم.» البته از یک طرف هم خوشحال بودم که این اتفاق این قدر سریع افتاد چون دیگر با هم بی حساب شدیم، ولی در کل حسابی توی ذوقم خورد. چون فهمیدم لطفی که تانیا در حق من کرد، از روی دوستی خالصانه نبود.

وقتی به کسی لطفی می کنی، مسلماً او مدیون تو می شود؛ چند هفته ای صبر کن، نگذار «این به آن در» به نظر بیاید. بگذار درخواست کننده ات دلش به این خوش شود که تو این کار را به خاطر دوستی تان انجام داده ای، نه به خاطر اینکه در ازایش انتظار دریافت چیزی را داری. طرف مقابل می داند که آن حرف دل خوش کنک است؛ خودت هم می دانی، ولی فقط بازندگان کوچولو هستند که این قضیه را رو می کنند.

۸۲ تکنیک

این در (... صبر کن ... صبر کن ...) به آن در

وقتی که لطفی در حق کسی می کنی و معلوم است که در ازای آن چیزی می خواهی، مدت زمان معقولی صبر کن و بعد از او بخواه که لطف را جبران کند. بگذار او دلش به این خوش باشد که تو به حرمت دوستی تان این کار را کرده ای؛ زود به در خانه اش نکوب!

چطور بفهمی چه حرفی در مهمانی نزنی؟

در زمان‌های قدیم وقتی که پلیس در تعقیب دزد بود، او در به در به دنبال کلیسا می‌گشت تا در آن پناه بگیرد، چون می‌دانست اگر خودش را به محراب کلیسا برساند، دیگر هیچ کس نمی‌توانست تا زمان بیرون آمدن او از کلیسا دستگیرش کند. وقتی که یک گله گرگ در جنگل در تعقیب خرگوشی هستند، چشم‌های او وحشت‌زده به دنبال کنده‌ خالی درختی می‌گردد. او می‌داند تا موقعی که از سوراخ بیرون نیامده، گرگ‌ها نمی‌توانند او را بخورند.

به همین ترتیب، در جنگل انسانی هم گربه‌های بزرگ پناهگاه‌های مخصوص به خودشان را دارند که حتی وحشی‌ترین حیوانات هم می‌دانند نمی‌توانند به آن‌ها حمله کنند.

من دوستی به نام کریستین دارم که مدیر یک آژانس تبلیغاتی است و هر سال مرا به مهمانی شب عید شرکتش دعوت می‌کند. یک سال مهمانی محشر بود و به همه داشت حسابی خوش می‌گذشت - یک بریز و بپاش حسابی!

آن قدر به کریستین خوش گذشته بود که به من گفت می‌خواهد از در عقبی جیم شود و پیشنهاد کرد مرا هم سر راهش جلوی خانه‌ام پیاده کند.

همین طور که داشتیم به طرف در خروجی می‌رفتیم صدای کشداری را از میان جمعیت شنیدیم: « کریستین ... کریستین ... » این صدای یکی از کارمندان بود. او نزد رئیسش آمد و گفت: « می‌دونی مهمونی خیلی خیلی خوبی بود، ولی من با خودم یه حساب و کتابی کردم دیدم با نصف پولی که امشب اینجا خرج شد، می‌شد یه مهد کودک خوب واسه بچه‌هامون بسازیم تا دیگه خیال ما مادرها هم راحت بشه. »

کریستین که یک گفتگوکننده ماهر بود دست جین را در دست‌هایش گرفت و لبخند گشاده‌ای به او زد و گفت: « جین، واقعاً ریاضیات خوبه! حق با توست. با نصف پولی که امشب خرج شد، می‌تونستیم همچین کاری بکنیم. اجازه بده تو ساعت کاری درباره‌اش با هم حرف بزنیم. » بعد به سرعت از آنجا خارج شدیم.

در راه بازگشت به خانه او نفس عمیقی کشید و گفت: « خوشحالم که تموم شد. »

من پرسیدم: « مهمونی بهت خوش نگذشت؟ »

او گفت: « معلومه که خوش گذشت، ولی آدم هیچ وقت نمی‌دونه چی پیش می‌یاد، مثلاً اون حرفی که جین زد. » کریستین برایم توضیح داد که مدیران تا حالا چندین جلسه برای ایجاد چنین امکاناتی برگزار کرده‌اند. حتی برنامه تبدیل کردن یک انبار به یک مهد کودک زیبا را هم ریخته‌اند. من با ساده‌لوحی گفتم چرا این حرف را به جین نزد.

« چون نه جاش بود و نه وقتش. » کریستین آن ماجرا را طوری کنترل

کرده بود که هر برنده بزرگی می‌کرد: برخورد کلامی در حال حاضر ممنوع! (ولی احتمالاً توبیخی خاموش در راه بود.)

جین متأسفانه اولین قانون ناگفته پناهگاه را زیر پا گذاشته بود. مهمانی جای خوشگذرانی است. آیا کریستین جین را گوشمالی می‌داد؟ آیا او را به خاطر رفتار نامناسبش تنبیه می‌کرد؟ همان لحظه خیر، ولی ممکن بود وقتی زمان ترفیع دادن برسد جین را از قلم بیندازد، ولی تا آن موقع جینی بیچاره حتی نمی‌داند برای چی نادیده گرفته شده است.

آیا همه اینها فقط برای یک بار از خود بیخود شدن بود؟ شاید خود جین غرغریکنان بگوید: «بله.» ولی اشتباه می‌کند. مسئله این است که بازیکنان بزرگ نمی‌توانند این ریسک را بکنند که یکی از اعضای کلیدی‌شان در مهمانی بعدی زیادی از خود بیخود شود. شاید دفعه بعد توی روی یک مشتری بایستد!

۸۳ تکنیک

مهمانی جای خوشگذرانی است، نه دعوا و مراغه

سه تا پناهگاه مقدس در جنگل انسانی هست که حتی وحشی‌ترین ببرها هم می‌دانند نباید به آن حمله کنند: اولین آن‌ها مهمانی است.

مهمانی جای تفریح و خوشگذراندن است، نه دعوا و مراغه. بازیکنان بزرگ، حتی اگر سر میز غذا کنار دشمن قسم خورده‌شان هم نشسته باشند، باز لبخند می‌زنند و سر تکان می‌دهند. آن‌ها دعوایها و مراغه‌ها را برای جا و وقت مناسب خود می‌گذارند.

بگذار برویم سراغ مکان مقدس بعدی؛ جایی که گربه‌های بزرگ می‌توانند از پنجه‌های گربه‌های بزرگ‌تر و میومیو گربه‌های کوچک‌تر فرار کنند.

چطور بفهمی چه حرفی سر میز غذا نرنی؟

تا حالا از خودت پرسیده‌ای چرا ضیافت‌های ناهار بین رئیس و رؤسا این قدر طولانی می‌شود و گاهی به بعد از ظهر می‌کشد؟ ممکن است بگویی لابد چون دوست دارند به هزینه شرکت بنشینند، بنوشند و همدیگر را ماساژ بدهند. خوب شاید یکی از دلایل‌ها این باشد. شاید مقداری به خاطر این مسائل باشد، ولی دلیل اصلی‌اش این است که میز غذا (حتی از مهمانی) هم مقدس‌تر است. پسرها و دخترهای بزرگ می‌دانند که چه سر میز صبحانه باشند، چه ناهار و چه شام، وقتی با هم سر یک سفره می‌نشینند، دیگر حرف زدن از جنبه‌های خشن و ناخوشایند کار و تجارت ممنوع می‌شود. از هر چیز گذشته، بحث و گفتگو اشتباهی آدم را کور می‌کند.

بگذار به صداهایی که در یک مهمانی معمولی از بازیکنان بزرگ شنیده می‌شود گوش دهیم: آن‌ها دارند با هم حرف می‌زنند و هر از گاهی هم صدای برخورد لیوان‌ها به گوش می‌رسد. آن‌ها دارند دربارهٔ گلف و آب و هوا حرف می‌زنند و هر از گاهی هم چیزهایی کلی دربارهٔ مسائل کاری می‌گویند. موقع صرف غذا بحث به سمت خوراکی، هنر، مسائل جاری کشور و سایر موضوعات بی‌خطر کشیده می‌شود.

به نظرت دارند وقت تلف می‌کنند؟ به هیچ عنوان! برندگان بزرگ دارند به دقت به تک‌تک حرکات یکدیگر نگاه می‌کنند و مهارت‌ها، دانش و قدرت همدیگر را محاسبه می‌کنند. مثل مربیان بزرگ فوتبال که رقیب‌هایشان را زیر نظر می‌گیرند، آن‌ها هم با زیر نظر گرفتن مخاطب‌هایشان مشخص می‌کنند که کی از کی قوی‌تر است. بازیکنان بزرگ می‌دانند شیوه‌ای که آدم‌ها خود را در یک محفل اجتماعی نشان می‌دهند معیار دقیقی است برای فهمیدن قدرت آن‌ها در دنیای کسب و کار. آن‌ها همین‌طور که دارند به لطیفه‌ها لبخند می‌زنند، در دلشان همدیگر را به دقت بررسی می‌کنند.

سرانجام قهوه از راه می‌رسد. در این موقع، یک یا چند تا از کله‌گنده‌ها پای مسائل کاری را به میان می‌کشند. طبیعتاً همان‌طور که انتظار می‌رود، این کار را با بی‌میلی انجام می‌دهند و سعی می‌کنند زوی این مسئله سرپوش بگذارند که بالاخره سر اصل قضیه رفته‌اند! یکی اعتراض می‌کند: «چقدر بد که چنین جمع خوبی باید ذهنشان را پریشان موضوع بی‌اهمیتی مثل پول در آوردن بکنند.»

تنها بعد از این سیاه‌بازی است که می‌توانند به سراغ مسائل کاری بروند. موقع صرف دسر می‌توانند دربارهٔ پیشنهادهای بحث کنند. موقع مشکل‌گشایی گروهی می‌توانند دربارهٔ ایده‌های جدید بحث کنند و در موقعی که منتظر صورت‌حساب هستند، می‌توانند در مورد جنبه‌های مثبت شراکت صحبت کنند.

با این حال، اگر در این میان سوء تفاهم یا بحثی جنجالی پیش بیاید، آن‌ها فوراً آن را سر میز دیگری می‌برند - یعنی میز اتاق کنفرانس.

۸۴ تکنیک

میز غذا برای غذا خوردن است

مهم‌ترین پناهگاهی که برندگان بزرگ احترام زیادی برای آن قائل هستند، میز غذاست. موقع صرف غذا آن‌ها هیچ موضوع ناخوشایندی را پیش نمی‌کشند. البته می‌دانند که می‌توانند خیلی گذرا از جنبه‌های مثبت و خوشایند مسائل کاری حرف بزنند؛ مثلاً از رؤیاهای، آرزوها و طرح‌هایشان بگویند، ولی به هیچ عنوان به‌طور جدی به سراغ مسائل کاری نمی‌روند.

حتماً همه توافق کرده‌اند که اشتباهی خود را کور نکنند. مسائل کاری ناخوشایند و خشن هستند و می‌توانند حال خوش آن‌ها را بگیرند! جالب اینجاست که این قانون نه تنها در مورد جنگل کاری، بلکه در مورد جنگل اجتماعی هم صدق می‌کند. اگر یکی از طرف‌ها، در رابطه دوستی و چه در رابطه عشقی، بخواهد درباره موضوعی جدی صحبت کند، آن را برای بعد از دسر می‌گذارد. حتی اگر مشکل حل نشود، حداقل از غذایت لذت برده‌ای.

حالا برویم سراغ سومین پناهگاه.

چطور بفهمی در یک دیدار غیرمنتظره چه حرفی زنی؟

ویلیام که یک فروشنده است، هفته‌ها بود سعی می‌کرد برنده بزرگی را پشت تلفن بیابد تا بداند آیا کمپانی او بالاخره محصولش را می‌خرد یا نه، اما برنده بزرگ هنوز هیچ تصمیمی نگرفته بود. او باید به جنبه‌های مختلف این کار فکر می‌کرد تا بالاخره جوابی به تلفن او بدهد. در هر حال، تا اینجا دایرستان تلفن قهرمان کوچولوی ما هنوز به صدا در نیامده بود.

یک روز به‌طور اتفاقی ویلی متوجه شد که توی صف صندوق سوپرمارکت پشت سر برنده بزرگ ایستاده است.

ویلی با خودش فکر می‌کند: «تو آسمونا دنبالش می‌گشتم، رو زمین پیداش کردم. چه فرصت خوبی!»

برنده بزرگ با خودش می گوید: « بابا، عجب بدشانسی! خدا کنه نخواد اینجا توی این وضعیت رو سرم خراب بشه و درباره محصولش حرف بزنه. » آنهایی که مکانهای مقدس برندگان بزرگ را می شناسند می دانند که این داستان دو نوع پایان متفاوت دارد: یکی آنکه ویلی با برقی در چشمانش که می گوید « بالاخره گیت آوردم »، به برنده بزرگ نزدیک می شود و بحث محصولش را پیش می کشد و هرگز هم هیچ تلفنی دریافت نمی کند. حتی اگر برنده بزرگ محصول ویلی را بر رقبایش ترجیح دهد، آن قدر آن مخمسه توی سوپرمارکت برایش دردناک بوده که بخواهد این بازنده کوچولو را مجازات کند.

با این حال، اگر ویلی فقط به برنده بزرگ بگوید: « سلام. خوشحالم که می بینمتون. » و هیچ حرفی از محصولش نزند، به او نشان می دهد که خودش هم بازیکن بزرگی است. این ویلی حتماً جواب تلفنش را می گیرد - احتمالاً همان روز بعد؛ چون دیگر خیال برنده بزرگ از بابت او راحت شده است.

۸۵ تکنیک

دیدارهای اتفاقی فقط برای گپ زدن های کوتاه هستند

اگر داری چیزی را به کسی می فروشی یا در حال مذاکره با او هستی یا هر جور رابطه کاری دیگری داری؛ در هر حال، پای آن را در یک دیدار اتفاقی به میان نکش. بگذار ملودی این دیدار تصادفی به آهنگ شیرین خود ادامه دهد. چون در غیر این صورت ممکن است برایت تبدیل به آواز قو شود و همه امیدهایت بر باد برود.

اگر می خواهی که دیگران تو را به چشم یک برنده بزرگ ببینند، مدام

پناهگاه‌های امن برایشان درست کن. با این کار طولی نمی‌کشد که می‌بینی داری با آن‌ها غذا می‌خوری، با آن‌ها به مهمانی می‌روی، توی سالن سلام‌های بلندی می‌شنوی و سریع‌تر از مواقع عادی معامله‌ای را تمام می‌کنی. برندگان بزرگ کاری می‌کنند که هم‌قطاران‌شان با خیال راحت دعوت گلف او را بپذیرند، آخر هفته را در ویلاق او بگذرانند یا در استخر او شنا کنند، چون می‌دانند هیچ کوسه‌ای در آب شنا نمی‌کند و هیچ زهری در جام ریخته نشده است.

چطور آن‌ها را آماده کنی تا به حرف‌هایت گوش بدهند؟

سال‌ها قبل، یک شب در یکی از خیابان‌های نیویورک چشمم به مردی خورد که می‌خواست ماشینش را بدزدد. من داد زدم تا مانع این کار او شوم. دزد به جای اینکه فرار کند، تصمیم گرفت که از من تقاضا بگیرد. همین‌طور که به‌سرعت از کنار من می‌گذشت، مرا بر روی پیاده‌روی سیمانی پرت کرد و سرم شکست.

مرا گیج و منگ به بخش اورژانس بیمارستانی که در همان حوالی بود رساندند. همین‌طور که کیسه یخی را روی سرم که ذوق می‌کرد گذاشته بودم، پرستار بخش اورژانس با سؤال‌هایی در مورد آدرس من، شماره تلفن من، شماره بیمه‌ام، شماره کارت ملی‌ام و ... مرا به سیخ کشیده بود. انگار که می‌گفت:

« بی خیال جمعۀ ترک برداشته‌ات. می‌تونی بعداً درباره‌اش واسم حرف بزنی. اول بگو شمارۀ بیمه‌ات چنده؟ »

در دل می‌گفتم با این جزئیات من رو آزار نده! تنها کاری که دلم می‌خواست بکنم این بود که به کسی - به هر کسی که می‌شد - بگویم که چه اتفاقی برایم افتاده است. بالاخره در انتهای آن پرس‌وجوی بیرحمانه بود که آن پرستار پرسید: « خوب، بگو ببینم چی شده. »

بعداً داستان غم‌انگیزم را برای دوستم سو که خودش در بخش اورژانس بیمارستان دیگری پرستار بود تعریف کردم. او گفت: « می‌فهمم چی می‌گی. باورم نمی‌شود که آن‌ها مجبورند این فرم‌ها را پر کنند. معمولاً تا وقتی که آخرین سؤال هم جواب داده نشود، از بیماران نمی‌پرسند چه بلایی بر سرش آمده است. گرفتن شماره‌های ضروری از آدم‌هایی که با استخوان شکسته یا دست سوخته دارند در بخش اورژانس درد می‌کشند واقعاً کار سختی است. » سو گفت بالاخره روزی راه‌حلی به ذهنش رسید. او تصمیم گرفت تغییری در روش پرسیدن سؤال‌هایش بدهد. در حال حاضر او اول از آن‌ها می‌پرسد که چه اتفاقی برایشان افتاده است. آن‌ها همه‌ی ماجرا را برای او تعریف می‌کنند. او با دلسوزی به حرف‌های آن‌ها گوش می‌دهد. بعد از این کار بیماران خیالشان آسوده می‌شود و دیگر راحت هر اطلاعاتی را که بخواهد به او می‌دهند.

رئیس‌های خوب نیاز به شنیدن درد دل را درک می‌کنند. رابرت، یکی از همکاران من که کارخانۀ کوچکی دارد، به من می‌گوید هر وقت یکی از کارمندانش پیش او می‌آید و درباره‌ی مسئله‌ای شکایت می‌کند، اول به پای او نمی‌پیچد که از حقایق حرف بزند؛ بلکه کامل به درد دل کارمند گوش می‌دهد و می‌گذارد به قول معروف هر چه دل تنگش می‌خواهد درباره‌ی مسئله‌ای که ناراحتش کرده بگوید. رابرت می‌گوید: « وقتی که حسابی دلش را خالی کرد، می‌توانم حقایق بیشتری را به دست بیاورم. »

وقتی که اطلاعات مهمی برای گفتن داری

هر بچه‌ای که در گاراژ کار می‌کند می‌داند که وقتی باک ماشین پر شد، دیگر نمی‌توانی بنزین بیشتری بریزی. اگر زیادی آن را پر کنی، اضافه آن روی زمین می‌ریزد. به همین صورت مغز مخاطب تو هم همیشه پر است از افکار، دغدغه‌ها و هیجان‌های خودش. اگر ایده‌هایت را به زور توی مخ شنونده‌ات بکنی (مخی که خودش به اندازه کافی پر است) بالاخره سرازیر می‌شود. اگر می‌خواهی ایده‌های عالی‌ات بر زمین نریزد و آلوده نشود، اول مخزن او را کاملاً خالی کن.

۸۶

تکنیک

مخزنشان را خالی کن

اگر نیاز به کسب اطلاعاتی داری، بگذار اول طرفت حرفش را کامل بزند. باحوصله صبر کن تا وقتی که عقربه روی صفر بایستد و آخرین قطره‌ها هم بریزند. این تنها راهی است که می‌توان مطمئن شد آن‌ها به قدر کافی از سر و صدای درونی خودشان خالی شده‌اند تا بتوانند ایده‌های تو را بشنوند.

وقتی که داری درباره مسائل عاطفی بحث می‌کنی، بگذار اول گوینده‌ات تمام حرف‌هایش را بزند، بعد تو شروع کن. اگر لازم باشد، در ذهنت تا ده بشمار. می‌دانم به نظرت به اندازه یک عمر می‌آید، ولی باید اجازه بدهی هم‌صحبتت حرف‌هایش را تمام کند. این تنها راهی است که باعث می‌شود وقتی نوبت حرف زدن تو رسید، او به حرف‌هایت گوش دهد.

قبل از آن که بتوانی از خرید خود لذت ببری با انبوه سؤالاتشان

کلافه‌ات می‌کنند

این جمله حتماً برای شرکت‌های اینترنتی جمله آشنایی است. برای همین

من معمولاً لباس و وسایل ورزشی‌ام را از یک شرکت اینترنتی خاص می‌خرم چون آن‌ها اول می‌گذارند من سؤال‌های خودم را در مورد کیفیت، رنگ‌بندی، ظاهر، جنس و مقاومت محصولشان بدانم، بعد وقتی که انتخاب خودم را کردم، آن‌ها اسم و آدرس مرا می‌پرسند.

شرکت‌های دیگر اول مرا با انواع و اقسام سؤال‌هایشان (از قبیل شماره حساب، شماره عضویت در سایت و تعداد دفعات خریدم و غیره) کباب می‌کنند. تنها بعد از گرفتن این اطلاعات است که به سراغ محصولی می‌روند که می‌خواهم از آن‌ها بخرم. در واقع آن‌ها با این کارشان تمام لذت خرید را از بین می‌برند و گاهی باعث می‌شوند که من کلاً از خیر آن معامله بگذرم.

چطور (در سه جمله یا کم‌تر) خشم آن‌ها را فرو بنشانی؟

یک بار هلن براون، سردبیر مجله معروفی، از من خواست در مورد مسائل ارتباطی حساسیت‌برانگیز مقاله‌ای تهیه کنم (مخصوصاً درباره مسائل زناشویی). من با عده‌ای از روان‌شناسان و متخصصان برقراری ارتباط مصاحبه کردم و بعد بر اساس تحقیقاتم مقاله‌ای نوشتم و برای سردبیر آن مجله فرستادم. چند روز بعد سردبیر مجله، مقاله مرا با یادداشتی روی تمام صفحاتش به من برگرداند. روی هر صفحه این جمله نوشته شده بود: «احساسات بیشتر.»

من با او تماس گرفتم و از او پرسیدم که معنای این حرفش چیست. گفت منظورم این است که درباره احساساتی بنویس که وقتی زن جوان می‌بیند شوهرش چندان اعتنایی به او ندارد

به او دست می‌دهد؛ از احساسات همسرش بنویس که انگشت اتهام به سویش دراز شده است و از احساساتی بنویس که هر دوی آن‌ها هنگام بحث در مورد موضوع در وجود خود حس می‌کنند. هلن یک برنده بزرگ است که می‌خواهد همیشه اول باشد و راهش را هم بلد است. هلن می‌داند در بعضی از مواقع باید عقل را کنار گذاشت و چسبید به احساسات.

ای وای ... حتماً خیلی عذاب کشیده!

چند ماه قبل دوستم فیل می‌خواست شلواری بخرد و از من پرسید آیا چیز خوبی سراغ دارم. من او را به طرف کمد لباس‌هایم بردم و کیفیت و دوخت لباس‌های شرکتی را که خودم همیشه از آن خرید می‌کردم به فیل نشان دادم. این کار او را متقاعد کرد که شلوار پارچه‌ای سورمه‌ای‌رنگی سفارش دهد.

فیل این شلوار را اولین بار روزی پوشید که با نامزدش در یک رستوران شیک قرار گذاشته بود. همین طور که داشتند پشت سر پیشخدمت به گوشه دنجی که فیل درخواست کرده بود می‌رفتند، کیف همراهش روی زمین افتاد. فیل فوراً خم شد تا آن را بردارد که ... ویز! خشتکش پاره شد! بیشتر کسانی که آنجا بودند، رویشان را به طرف دیگری برگرداندند و وانمود کردند که متوجه چیزی نشده‌اند. این اتفاق به کل بعد از ظهر او را خراب کرد.

وقتی که ماجرای وحشتناک فیل را شنیدم، حسابی از دست آن شرکت عصبانی شدم. فوراً به یکی از مراکز پشتیبانی آن‌ها زنگ زدم و ماجرای را که برای فیل اتفاق افتاده بود برایش تعریف کردم. او با دلسوزی گوش داد، ولی من هنوز عصبانی بودم. او صبورانه به حرف‌های من گوش داد و حتی جزئیات آن فاجعه را هم پرسید. وقتی که داستان غم‌انگیز طولانی‌ام را تمام کردم، او گفت: «وحشتناک بوده، می‌فهمم. حتماً دوستون احساس خیلی بدی پیدا کرده.»

« بله، همین طوره. »

او ادامه داد: « حتماً خیلی عذاب کشیده! »

من گفتم: « قطعاً. » از اینکه می‌دیدم او این قدر خوب وضعیت را درک می‌کند، حیرت کرده بودم.

« و شما ... حتماً وقتی این ماجرا را شنیدید، شما هم احساس بدی پیدا کردید؛ مخصوصاً که شما این قدر از محصولات ما تعریف کرده بودید. »
من که کمی آرام شده بودم گفتم: « محصولات شما معمولاً خوب هستند. »

او گفت: « واقعاً متأسفیم که این همه درد و ناراحتی واسه تون درست کردیم. »

من حرفش را قطع کردم و گفتم: « نه، تقصیر شما نبود. » حالا دیگر کاملاً راضی شده بودم. « لابد فقط همین یکی این طوری بوده. »

۸۷

تکنیک در احساس او شریک شو!

عقل حرف می‌زند؛ دل فریادا وقتی لازم است در مورد یک مسئله احساسی حقایق را از طرف مقابلت بپرسی، بگذار اول احساسات خودش را بیرون بریزد. حرف‌های او را بشنو و بگو که در غمش ... یا شادی‌اش شریک هستی. همونا شدن با افراد معمولاً تنهاترین راه برای آرام کردن آن‌هاست.

آن کارمند باهوش نه تنها مخزن مرا خالی کرد و با استفاده از تکنیک بالا مرا آرام کرد، بلکه مرا در تکنیک بعدی هم غرق کرد.

چطور کاری کنی تو را دوست داشته
باشند؟ (حتی وقتی گند زده‌ای)



روز بعد پست بسته‌ای را از طرف آن شرکت برای من آورد که نه تنها شلوار جین جایگزین، بلکه نامه‌ای هم در آن بود که مسئولان آن شرکت با دست‌خط خود نوشته بودند و از بابت اتفاقی که افتاده بود عذرخواهی کرده بودند. آیا من دوباره از آن شرکت خرید می‌کردم؟ صد درصد. آیا به کس دیگری خرید لباس از آن را توصیه می‌کردم؟ صد درصد. کارمندان قسمت پشتیبانی اشتباهات را می‌پذیرند چون می‌دانند این اتفاق فرصتی به شرکتشان می‌دهد که بدرخشند. هر وقت که گندی می‌زنی و کسی به خاطر این گند تو عذاب می‌کشد، کاری کن از آن اتفاق سودی نصیب او بشود. من به این تکنیک می‌گویم: «خطای من،

سود تو.»

یک بار که به دیدار یکی از موکل‌هایم رفته بودم، پایم به موکت گیر کرد و با صورت به زمین افتادم و گلدان روی میز هم شکست. دماغ من آسیبی ندید و گلدان هم با مصرف دو تا تیوب چسب به روی میز برگشت و ما به هم گفتیم که خیلی هم خوشگل شده است! با این حال، روز بعد من یک گلدان قشنگ را که ده برابر آن گلدان قیمت داشت برای او فرستادم - و البته با یک دسته گل رز توی آن.

هر وقت پشت تلفن با هم صحبت می‌کنیم موکلم می‌گوید هر بار که به این گلدان جدید نگاه می‌کند، لبخند بر لبش می‌آید. هر بار که به دفترش سر بزنم، احتمالاً چند تا از چیزهای شکستنی بازارشش را جمع می‌کند، ولی به لطف تکنیک «خطای من، سود تو»، حتماً دیداری بعدی در کار خواهد بود.

۸۸ تکنیک

خطای من، سود تو

هر وقت که خرابکاری می‌کنی، اطمینان حاصل کن که سودی نصیب قربانی‌ات بشود. فقط کافی نیست که اشتباهت را درست کنی. از خودت بپرس: «چه کاری برای این روح زجرکشیده می‌توانم انجام دهم تا او از اینکه من آن خرابکاری را کردم، خوشحال شود؟» بعد فوراً آن کار را انجام بده. با این کار خطایت به نفعت می‌شود!

حالا فرض کن خطا از تو نبود، بلکه آن‌ها دسته گل به آب دادند. چطور می‌توانی خطای آن‌ها را سود خودت کنی؟ به خواندن ادامه بده تا برایت بگویم!

چطور خیلی محترمانه مچ کسی را بگیري

در ژاپن بعضی‌ها حاضرند جانشان را از دست بدهند، ولی آبرویشان را از دست ندهند. در امریکا آرزوی مشابهی هست - منتها با یک تغییر. یانکی‌ها آرزوی مرگ کسی را می‌کنند که آبروی آن‌ها را برده است!

ولی چرا برای خودت دشمن بتراشی؟ اگر واقعاً مجبوری که یک متقلب یا دروغگو را به دام بیندازی که هیچ ... ولی اگر این طور نیست، ولش کن برود. او را فوراً از زندگی‌ات و زندگی افرادی که مسئولیت آن‌ها را داری، خارج کن - حتی وقتی که پرونده کسی بسته شده و موش به تله افتاده - باز یک راه فرار برایش بگذار.

بهترین مثالی که من در مورد این نوع حساسیت فوق‌العاده شنیدم از زبان یکی از

موکل هایم بود. او به خانه زن ثروتمندی به نام لیدی استفانی دعوت شده بود. خانه لیدی استفانی پر از اشیای گران قیمت بود، ولی هیچ کدام از آن ها به پای تخم مرغ های چینی تزئینی او نمی رسید که چشم همه مهمان ها را گرفته بود.

موکل من گفت که در پایان آن ضیافت به همراه چند تا از مهمان ها داشت به طرف در می رفت که یکمرتبه دید لیدی استفانی خودش را به کنار زنی که بغل دست او داشت راه می رفت رسانید و گفت: « چقدر خوشحالم که از تخم مرغ های من خوشتون اومده. » لیدی استفانی این را گفت و دستش را توی جیب زن کرد و یکی از تخم مرغ های باارزشش را بیرون آورد و ادامه داد: « این یکی رو باید توی نور آفتاب ببینی. بیا دوتایی با هم بهش نگاه کنیم. خیلی نور رو قشنگ منعکس می کنه. »

زن دزدانه نگاهی به اطراف انداخت تا ببیند آیا کسی متوجه دستگیری بی سر و صدای او شده است یا نه. موکل من و سایر مهمان هایی که آنجا ایستاده بودند متوجه موضوع شده بودند، ولی مثل لیدی استفانی رفتار کرده و به روی خودشان نیاورده بودند.

لیدی استفانی و آن مهمان دست کج تخم مرغ را در نور خورشید تماشا کردند. بعد لیدی استفانی همراه با تخم مرغش که امن و امان در میان انگشتانش جا گرفته بود، به درون منزل برگشت و عتیقه را سر جای خودش گذاشت. تخم مرغ دزد هم به طرف اتومبیلش خزید و لیدی استفانی اجازه داد که آن دزد در برود!

از این اتفاق چه چیزی نصیب لیدی استفانی شد؟ هر کسی که شاهد ماجرا بود یا آن را از قول کسی شنید، حس احترامش به لیدی استفانی به مراتب بیشتر شد. او دزد را ول کرده و در عوض عزت خودش را بالا برده بود و با این کارش باعث شده بود به چشم دیگران میزبان چشم و دل سیر به نظر بیاید.

چرا برندگان بزرگ کسانی را که خبرهای بد برایشان می‌آورند رها می‌کنند تا بروند؟ چون اگر بخواهند مثل مادرهایی که برای درست کردن رفتار بچه‌های تخسشان جلوی آن‌ها می‌ایستند، توی روی این افراد خطارکار بایستند، در واقع دارند به نوعی به آن‌ها می‌گویند: «قضیه تو برای من مهم است»، اما تو با بستن دهانت (و بعد بستن در برای همیشه) در اصل داری می‌گویی: «آن قدر از من پایین‌تری که حتی حیفم می‌آید دهان به دهنت بشوم.»

خطاهای کوچک آن‌ها را به گردن بگیر

برندگان بزرگ با به گردن گرفتن اشتباه‌های کوچک دوستانشان، راه فراری برای آن‌ها باقی می‌گذارند چون دوست دارند رابطه‌شان را با آن‌ها ادامه دهند. اگر دوستی راهش را گم کند و نیم ساعت دیرتر به خانه تو برسد، به او بگو: «فکر کنم خوب بهت آدرس ندادم.» اگر ظرف چینی زیبایی را می‌شکند، بگو: «نباید دم دست می‌گذاشتمش.» این ترفندی است که تو را نزد دیگران عزیز می‌کند، مخصوصاً وقتی بفهمند که در اصل تقصیر تو نبوده است.

۸۹

تکنیک

راه فراری بگذار

هر وقت که مچ کسی را در حال دروغ گفتن، دزدی کردن، لاف زدن یا گول زدن گرفتی، مستقیماً خودت را درگیر این آدم نکن. اگر مسئولیت گیر انداختن و اصلاح مجرمین را بر عهده نداری - و اگر برای نجات بیگناهی نباید اشتباه آن‌ها را نادیده بگیری - بگذار فرد خاطی از تله‌ات در برود؛ و بعد برای همیشه او را فراموش کن.

شهروندان شهر تورنتوی کانادا به بخشنده‌گی مشهورند. سال پیش آن‌ها این مسئله را در یک داروخانهٔ پایین شهر در شهر تورنتو ثابت کردند. خریداری سعی کرده بود با جنس گران‌قیمتی از سیستم ایمنی رد شود. به جای اینکه (مثل خیلی از شهرهای آمریکا) صدای آژیری پردهٔ گوش مشتری‌ها را کر کند، صدای شیرین یک ناقوس کوچولو به صدا در آمده بود. بعد صدای ملیحی آدم‌های حاضر در فروشگاه را مخاطب قرار داد: « ما را ببخشید از اینکه نمی‌توانیم آژیر سیستم کنترل را از کار بیندازیم. از اینکه صبر می‌کنید تا نماینده بیاید و مشکل را حل کند کمال تشکر را داریم. » آیا این روش قشنگ‌تری نیست برای گفتن این جمله که: « تکنون نخور! وایسا تا بیایم و بازرسی بدنات کنیم. »

حالا بیا به سراغ تکنیک بعدی برویم که کمک می‌کند دیگران گند نزنند - و بهترین چیزهایشان را به تو بدهند.

چطور هر چیزی را که می‌خواهی از کارمند شرکت بگیری؟

تعریف و تمجید کام آدم را شیرین می‌کند.
تعریف شنیدن شیرین است، ولی شیرین‌تر از آن
تعریف کردن از کسی پیش رئیسش است.

یک بار تعداد زیادی جزوه داشتم که باید از
آن‌ها کپی می‌گرفتم. کاملاً معلوم بود که مسئول
آنجا فکر نمی‌کرد این کار تا آخر هفته تمام شود.
با این حال، زیر لب گفتم: «سعی خودم را
می‌کنم.» من با هیجان و به امید اینکه بتواند
این کار را بکند، گفتم: «وای تو عالی هستی،
اسم رئیس‌ت چیه؟ باید به خاطر استخدام تو بهش
جایزه داد. تو واقعاً بیشتر از وظایف‌ات زحمت
می‌کشی.» در کمال تعجب نه تنها کار من دو
روز زودتر از موعد مقرر تمام شد، بلکه از آن به
بعد هر وقت به آنجا می‌رفتم، آن مسئول برایم
فرش قرمز پهن می‌کرد.

با خودم گفتم: نوشتن نامهٔ تشکر و تعریف کردن از کارمندی که کارش را خیلی خوب انجام داده کار فوق‌العاده‌ای است. تصمیم گرفتم این ایده‌ام را با چند نفر چک کنم.

یکی از آدم‌هایی که می‌شناسم، تام نام دارد که در آژانس مسافرتی کار می‌کند. او آدمی است که وقتی کاری از دستش برمی‌آید، انجام می‌دهد؛ در یک چشم بر هم زدن هر چیزی را که دوستانش بخواهند، آماده می‌کند؛ او کسی است که وقتی شرکت هواپیمایی می‌گوید هتل رزرو شده یا پرواز پر شده، به او زنگ می‌زنی تا مشکل حل شود.

وقتی راجع به ایده‌ام به او گفتم خنده‌ای کرد و گفت: « لیل، معلومه که چیز خوبیه. مگه تو این رو نمی‌دونستی؟ کافیه با یه نامه از یه کارمندی پیش رئیسش تعرف کنی یا حتی قصد کنی که در اولین فرصت این کار رو بکنی. اون وقت دیگه طرف تا آخر هوات رو داره. »
در اینجا یک نمونه از این نوع نامه را برایت آورده‌ام:

آقا/ خانم (اسم رئیس)

می‌دانم که ارائهٔ خدمات به مشتری‌ها برای شما خیلی مهم است. این نامه برای تجلیل از خدمات (اسم کارمند) نوشته شده است. او نمونه‌ای از یک (سمت کارمند) که خدمات استثنائی به مشتری‌ها می‌دهد. از این مؤسسه (اسم مؤسسه) به خاطر نقش ارزنده‌اش در خدماتی که (اسم کارمند) به من داد کمال تشکر را دارم.

من این نامه را برای سرپرست پارکینگ‌ها، صاحبان شرکت‌های بیمه و مدیران ده‌ها فروشگاه فرستاده‌ام. مطمئنم که به همین خاطر است که لازم نیست هرگز نگران جای پارک باشم (حتی وقتی که پر است)؛ می‌توانم راحت با مسئول بیمه‌ام صحبت کنم و فروشنده‌ها در خرید توجه خاصی به

من می‌کنند، ولی مراقب باش؛ فقط نگو: «اسم رئیس چیه؟» (شنیدن این حرف ممکن است آن کارمند را به شدت عصبی کند.) با اطمینان حاصل تعریفی را هم ضمیمه این حرف بکن: «وای تو فوق‌العاده‌ای! اسم سرپرست چیه؟ دوست دارم واسش نامه‌ای بنویسم و توی اون ازت تعریف کن.» بعد آن نامه را بنویس. دیگر تا ابد در کتاب زندگی‌اش آدم مهمی خواهی بود.

۹۰ تکنیک

از کارمند پیش رئیسش تعریف کن

می‌خواهی که کارمند فروشگاه، حسابدار، وکیل، خیاط، مکانیک، گارسون، معلم بچه‌ها ... و خلاصه هر کس دیگری که می‌شناسی در آینده توجه خاصی به تو بکند؟ بهترین راه برای جلب توجه او این است که پیش رئیسش از او تعریف کنی.

تکنیک بعدی به تو می‌گوید که چطور وقتی در جمعی هستی آدم خیلی مهمی به نظر بیایی؟

چطور در جمعی رهبر باشی، نه دنباله‌رو؟

در دوران مک کارتی جاسوسان دولتی در به در به دنبال کسی می‌گشتند که « برای امنیت ملی خطرناک باشد. » این مأموران را آموزش داده بودند تا تشویق‌ها و دست زدن‌های مردم را زیر نظر بگیرند؛ آن‌ها از بعضی آدم‌هایی که زودتر از همه دست می‌زدند، بلندتر از همه « هورا » می‌کشیدند و در پایان سخنرانی‌های سیاسی بودار لب‌خند طولانی بر لب داشتند عکس می‌گرفتند. جاسوس‌ها این افراد را آدم‌های خطرناکی تشخیص می‌دادند. به عقیده آن‌ها کسانی که اول از همه جواب می‌دادند، گریه‌های با اعتمادبه‌نفسی بودند که این قدرت را داشتند که مردم را به انجام کاری تشویق کنند و با جذب و ابهتشان جمعیتی را رهبری کنند.

این اصل در اجتماعاتی هم که زیاد ربطی به

سیاست ندارد صدق می‌کند. کسانی که اول از همه به حرف‌های یک سخنران یا به ماجرای واکنش نشان می‌دهند، بدون اینکه به اطراف نگاه کنند و ببینند بقیه چه می‌کنند - مردان و زنانی هستند که جوهره رهبری را در وجود خود دارند.

گره‌های خونسرد زودتر از همه دست می‌زنند

فرض کن در سالن اجتماعات به همراه صدها کارمند دیگر نشسته‌ای و داری به حرف‌های رئیس شرکت گوش می‌دهی. با خودت می‌گویی رئیس اصلاً نمی‌داند من کی هستم، ولی اصلاً این طور نیست! به عنوان یک سخنران تضمین می‌کنم که تمام همکاران سخنرانم هر لبخندی، هر اخمی، هر برق چشمی و هر نوع تلاؤوی ذکاوتی را می‌بینند. رئیس شرکتی هم که دارد با کمی اضطراب سخنرانی می‌کند همین طور. او از پشت تریبون به کارمندان خودش نگاه می‌کند و می‌فهمد که کی با او هم‌عقیده است و کی نیست. همچنین در این دریای چهره‌هایی انسانی که در مقابلش است می‌تواند بگوید که کی مثل خودش جوهره بزرگی را دارد. از کجا می‌فهمد؟ از آنجایی که این افراد هر چند هم که با حرف سخنران موافق نباشند، باز هم او را تشویق می‌کند. چرا؟ چون می‌دانند آن بالا ایستادن چه حالی به آدم می‌دهد. آن‌ها می‌دانند گره‌ای که جلوی جمعیت ایستاده چه بزرگ باشد و چه کوچک، باز هم نگران پذیرش حرف‌هایش از جانب شنوندگان خود است.

۹۱
تکنیک

شنونده‌ها را رهبری کن

مهم نیست گره بزرگ پشت تریبون چقدر کله‌گنده است -
درون او گره کوچولوی وحشت‌زده‌ای قوز کرده که نگران

پذیرش تماشاچی هاست. برندگان بزرگ وقتی که می بینند تو شنوندگانشان را به نشان دادن واکنش خوب رهبری می کنی، می فهمند که خودت هم یک برنده بزرگ هستی. پس اولین کسی باش که برای زن یا مردی که با نظرت موافق هستی (یا در خواست کمکی داری) دست می زند یا هورا می کشد.

وقتی که کله گنده ای آخرین جمله اش را می گوید و دلش می خواهد جمعیت روی پاهایشان بلند شود و او را تشویق کنند، فکر می کنی متوجه فردی نمی شود که زودتر از همه شروع به دست زدن کرده است؟ صد درصد متوجه می شود. درست است که سرش را برای تعظیم خم کرده است، ولی زیر چشمی، مثل جاسوسان دوران مک کارتی، به دقت می بیند که کی اول از همه دست زد، دقیقاً چه مدت بعد از اینکه آخرین جمله اش را گفت و دقیقاً با چه شور و هیجانی.

اولین کسی باش که دست می زند؛ مهم نیست که جمعیت خیلی کم است یا صحبت ها غیررسمی بوده است. حتی اگر سه، چهار تا آدم بیشتر حضور ندارند، باز اولین کسی باش که با ایده های سخنران همدردی می کند؛ اولین کسی که می گوید: « فکر خوبیه. » این ثابت می کند تو خودت کسی هستی که به غرایز اعتماد می کنی.

چطور قدم‌های درست برداری؟

هواداران فوتبال هر دقیقه و هر لحظه امتیازهای دو تیم را می‌دانند. بازیکنان کلیدی عرصه زندگی هم همین طورند. حتی وقتی خیال می‌کنی دارند چرت می‌زنند، پیوسته حساب امتیازهای خودشان و بقیه آدم‌های توی زندگی‌شان (از جمله دوستان و خانواده) را دارند. آن‌ها می‌دانند کی دارد برنده می‌شود، کی دارد می‌بازد و با چه نتیجه‌ای.

وقتی دو تا تاجر ژاپنی با هم ملاقات می‌کنند، معلوم است که کدام یک از دیگری بالاتر است. این مسئله را از نوع تعظیم کردنشان به هم می‌فهمی. (آدمی که پایین‌تر است بیشتر خم می‌شود.)

در جاهای دیگر ممکن است این شیوه ادای احترام مرسوم نباشد. پس چطور می‌توان فهمید؟

پسران و دختران بزرگ در هر جای دنیا که باشند می‌دانند کی بالاتر و کی پایین‌تر است. آن که پایین‌تر است، احترام بیشتری نشان می‌دهد؛ اوست که به دفتر دیگری می‌رود، به وقت او احترام می‌گذارد و می‌داند اجازهٔ سر و صدا کردن در جمع او را ندارد؛ چون اگر این کار را بکند، فقط آبروی خودش را برده است.

درست مثل کاری که دوست من لورا انجام داد (لورا را که از تکنیک «حرکت آهسته» به یاد داری؟) آخرین بار او را زمانی دیدم که شانسش را برای بودن در کنار یک برندهٔ بزرگ بر باد داد، چون با پرسیدن جزئیات آدرس پستی‌اش، شکایت کردن از تمام شدن خودکارش، با منتظر گذاشتن او برای پیدا کردن یک خودکار دیگر، با اشتباه نوشتن عده‌ها، ... او را به ستوه آورد.

تازه من بدترین قسمت ماجرا را تعریف نکردم. وقتی که فرد آن‌قدر آقایی به خرج داد که از او خواست نمونه‌ای از نوشیدنی‌اش را برای او بفرستد، لورا با پرسیدن این سؤال که با چه نوع پستی بفرستد، بمب دیگری انداخت. حتماً فرد گفته بود فِداکس، چون شنیدم که لورا گفت: «نوشیدنی من باید توی یخچال نگهداری بشه. فداکس کامیون‌های یخچالدار داره؟» در آن لحظه فهمیدم که لورا با دست خودش معامله‌اش را بر باد داده است. او نباید یک سزار بازار سوپرمارکت را با جزئیات خسته‌کنندهٔ پستی خسته می‌کرد. در حقیقت لورا باید آن‌قدر از فرد ممنون بود که خودش با دست‌های خودش آن نوشیدنی را به دست او می‌رساند.

برندگان بزرگ قبل از اینکه قلمشان را روی کاغذ ببرند، انگشتانشان را روی کیبورد بگذارند و گوشی تلفن را به دهانشان نزدیک کنند، یک محاسبهٔ سریع می‌کنند. آن‌ها از خودشان می‌پرسند: «کی در این رابطه سود بیشتری می‌برد؟ هر کدام از ما اخیراً چه کار کرده‌ایم که باعث تفاوت امتیازمان شده است؛ و چه کارهایی می‌توانیم بکنیم تا امتیازاتمان مساوی شود.

قوانین بازی زندگی برای همه یکسان است

در یک کار گروهی امتیازهای همه به حساب می‌آید و همه باید به هم کمک کنند. این فقط مخصوص دنیای تجارت نیست. اعضای خانواده و دوستان هم اگر محکم پشت بقیه بایستند، امتیازهای کم آن‌ها هم جبران می‌شود. این امتیازها هر روز مثل بازار سهام بالا و پایین می‌شود، ولی وقتی که امتیازهایتان پایین می‌آید باید تلاشتان را بیشتر بکنید تا جبران امتیازهای از دست داده آن دیگری را بکنید.

۹۲ تکنیک

حساب امتیازهایت را داشته باش

هر دو نفری که با هم هستند یک کارت امتیاز نامرئی دارند که امتیازهایشان را ثبت می‌کند. امتیازها مدام بالا و پایین می‌شود، ولی یک قانون ثابت می‌ماند: کسی که امتیاز کم‌تری می‌گیرد، تفاوت آن را به او که امتیاز بالاتری می‌گیرد می‌دهد. جریمه توجه نکردن به کارت امتیازها، اخراج از بازی است - برای همیشه.

سرنوشت تو

ما در این کتاب با آدم‌های زیادی آشنا شدیم. چند تا از نام‌ها عوض شده بود، ولی همه این افراد واقعی بودند. چند مدت پیش، تصمیم گرفتم سراغی از کسانی که در دوران زندگی‌ام با آن‌ها آشنا شده بودم بگیرم. می‌خواستم بدانم که الآن چه می‌کنند.

لورا، دوست قدیمی‌ام که به فروش میلیونی نوشیدنی‌اش فکر می‌کرد ولی امتیازهای سزار سوپرمارکت را نادیده گرفته بود، به سر همان شغلی

برگشته بود که آن روزها داشت. سام همانی که با پنهان کردن این قضیه که می‌خواست من برای افراد مؤسسه‌اش سخنرانی کنم سرم کلاه گذاشت، دیگر مؤسسه‌ای ندارد. سونی که با یک تلفن شتابزده آبروی پسرعموی خود را برده بود، همچنان داشت در پمپ بنزین کار می‌کرد. تانیا که معتقد بود لطف را باید درجا جبران کرد، دیگر آن شغل فوق‌العاده را در آن مؤسسه ندارد. جین بیچاره، کارمند بخش مراسلات، که پنج سال پیش در شب کریسمش به رئیسش توپید، همچنان دارد بسته‌بندی می‌کند؛ و دان همانی که پیام طولانی روحیه‌بخشی روی پیغام‌گیرش گذاشته بود، سخنرانی می‌کند، ولی چندان موفق نیست.

در حالی که، بری، همانی که به هر کسی که تلفن می‌کرد می‌گفت «وقت چه رنگیه»، گویندهٔ برتر سال شناخته شد. جو که پشت کارت ویزیت آدم‌ها ویژگی‌هایشان را می‌نوشت حالا سناتور است. جیمی متخصص تکنیک «فروش با مردمک چشم» اخیراً یک مجلهٔ موفقیت به ثبت رسانده است. تیم که به هر جایی می‌رفت می‌توانست دیگران را وادارد هر کاری دوست دارد برایش بکنند، حالا یک آژانس مسافرتی دارد؛ و گلوریا حالا در بهترین جای نیویورک سالن آرایشگاه دارد.

آیا می‌توان گفت گروه اول چون من و چند نفر دیگر را رنجانده بودند به عقوبت بدی گرفتار شده‌اند؟ و گروه دوم که بر لب‌های مردم لبخند می‌نشانند به اوج رسیده‌اند؟ معلومه که نه. آن تک‌لحظه‌هایی که ما از زندگی این افراد برای تو نقل کردیم، یکی از هزاران لحظه‌های زندگی آن‌ها بوده است.

ولی از این زاویه نگاه کن: اگر تو جای کسانی بودی که لورا، سام، سونی، تینا، جینی یا دان ناراحتشان کرده بودند، آیا دوست داشتی دوباره کاری برای آن‌ها انجام دهی؟ احتمالاً نه. خاطرهٔ رفتار بد آن‌ها هنوز در ذهن تو مانده است.

در حالی که، اگر خبری از بری، جو، جیمی، استیو، تیم یا گلوریا

بشنوی، خاطرات خوشی به یادت می‌آید و حاضری هر کاری که از دست برمی‌آید برای آن‌ها بکنی.

جوابت را ضرب در هزاران نفر کن. همان طور که در مقدمه کتاب هم گفتیم هیچ کس تنها به اوج قله نمی‌رسد. در طول سال‌ها، حرکات نرم این برندگان بزرگ، قلب و ذهن صدها نفر را تسخیر کرده و باعث شده‌اند این آدم‌ها با جان و دل کمک کنند تا آن‌ها به بالای نردبانی که انتخاب کرده‌اند برسند.

چطور یک نفر نرم و راحت در مسیر زندگی پیش می‌رود و دیگری مدام به سنگ و کلوخ می‌خورد؟ جواب این سؤال سال گذشته در یک روز برفی به سراغم آمد. همین طور که داشتم در مسیر خلوتی اسکی می‌کردم، چشمم به اسکی‌باز ماهری افتاد که داشت با سرعت در همان مسیر به طرف من می‌آمد. نیازی به دیدن ساز و برگ همراهش نبود که بفهمم مسیر یک حرفه‌ای را سد کرده‌ام. در حالی که داشتم خودم را جمع و جور می‌کردم تا از سر راهش کنار بروم، او با مهارت خودش را کنار کشید تا موقع عبور از کنار من با هم برخورد نکنیم. او همین طور که داشت به طرف من می‌آمد سرعتش را کم کرد، لبخندی زد و سری تکان داد و گفت: «صبح بخیر. روز خوبی برای اسکی است، نه؟»

من تفاوت او را با خودم احساس کردم. می‌دانستم او با خودش نگفته: «آهای، به من نگاه کن. من اینجام.» بلکه گفته: «وای، تو اینجایی. بذار واست راه باز کنم.»

همان طور که در بخش آغازین این کتاب هم گفتم، تفاوت میزان موفقیت این دو طرز تفکر زمین تا آسمان است.

چرا آن ستاره اسکی می‌توانست این قدر باشکوه و باوقار مسیرش را عوض کند؟ آیا از بدو تولد این مهارت را داشته؟ مسلماً نه. این حرکات نرم ناشی از عمری تمرین بوده است.

تمرین، اصل اساسی برای تمام حرکتهای ظریف گفتگو هم هست. رسیدن به درجهٔ عالی کار ساده‌ای نیست. نیاز دارد که تو سال‌ها قدم‌های کوچولوی نرمی مثل ۹۲ قدمی که در این کتاب آمده است برداری تا موفق شوی. این قدم‌ها سرنوشت تو را می‌سازند.

یادت باشد، تکرار یک کار آن را عادت می‌کند.

عادت‌هایت شخصیت را می‌سازد.

شخصیت سرنوشت را می‌سازد.

امیدوارم که موفقیت، سرنوشت تو باشد!

Fourth Edition
2012

© All Rights Reserved

No. 43, Bigdeli alley, Safaeye street, Qom
Tel: 7737583

Leil Lowndes

How to Talk to Anyone

**92 Little Tricks for Big Success
in Relationships**

**Translated by:
Farrokh Bafandeh**

How to Talk to Anyone

**92 Little Tricks for Big Success
in Relationships**